

Oscar Alberto Carballo Hiramatsu

**Concentración y resistencias en la producción hortícola del Oasis
Norte y Centro de Mendoza. Argentina**

Tesis para optar por el título de Doctor en Estudios Sociales Agrarios

Centro de Estudios Avanzados

Facultad de Ciencias Sociales /

Facultad de Ciencias Agropecuarias

Universidad Nacional de Córdoba

Director: Dr. Facundo Martín

Co-Director: Dra. Mónica Bendini

Córdoba

2019

Resumen

Este trabajo se centra en las transformaciones sociales ocurridas desde la última década del pasado siglo a la actualidad en la horticultura de Mendoza. A pesar que Mendoza es la tercera provincia más importante en cuanto a producción de hortalizas del país, esta actividad ha sido muy poco abordada en los estudios sociales. La mayoría de los trabajos referidos a la misma se han llevado a cabo en la denominada área hortícola bonaerense. A partir de ellos se pudo establecer la presencia de intensos procesos de transformación tecnológica y social. Estos trabajos dieron cuenta de un importante proceso de adopción tecnológica a partir de la última década del pasado siglo, que desencadenó a su vez una fuerte diferenciación social entre una, hasta entonces, relativamente homogénea mayoría de pequeños y medianos productores. Esta dinámica incluyó fenómenos de expulsión y reproducción ampliada, pero también procesos de recomposición campesina protagonizados por inmigrantes bolivianos.

Frente a estos antecedentes, en esta tesis nos preguntamos acerca de las formas específicas que adoptan las tendencias del desarrollo del capitalismo en la horticultura local. Los objetivos específicos que orientaron nuestro trabajo fueron comprender los mecanismos de acumulación y concentración del capital como así también los procesos de transformación social y espacial que desencadenaron en esta actividad en el período. De esta forma intentamos contribuir a la construcción de una imagen que dé cuenta no solo de las transformaciones productivas sino también de las formas de reestructuración que provoca la expansión del capital y de las formas de resistencias que ello genera.

Para responder a estos interrogantes recurrimos a un diseño metodológico que combina el análisis de datos secundarios documentales y censales con un abordaje cualitativo basado en el análisis de entrevistas en profundidad. El trabajo se plantea de una forma comparativa entre dos zonas de producción hortícola con características diferenciales dentro de la provincia de Mendoza; por un lado el Oasis Centro, denominado Valle de Uco, con un perfil especializado en hortalizas “pesadas” y por otro lado el Oasis Norte con un perfil de cultivos hortícolas más diversificados, sobre todo en la periferia de la ciudad de Mendoza, zona conocida como cinturón verde.

La tesis se divide en cinco capítulos, en el primero de ellos realizamos un recorrido histórico del desarrollo de la horticultura en la provincia en estrecha vinculación con los diferentes modelos de desarrollo nacional durante el pasado siglo. En el segundo capítulo, realizamos un análisis de los procesos de concentración en la actividad y los procesos

espaciales y de cambios en el proceso de trabajo. El tercer capítulo está dedicado al análisis de las empresas capitalistas a partir de sus características productivas y comerciales, pero además indaga en los factores que inciden en las trayectorias de estas empresas. El cuarto capítulo se enfoca en los trabajadores asalariados y aparceros/chacareros. Allí analizamos las formas de inserción laboral y las condiciones que implican para estos trabajadores. El Capítulo 5 se enfoca en las condiciones y prácticas de reproducción de los horticultores campesinos y en los fenómenos de diferenciación y descomposición/recomposición social en dicho contexto.

Abstract

This work focuses on the social transformations that have occurred since the last decade of the last century to the present in the horticulture of Mendoza. Although Mendoza is the third most important province in terms of vegetable production in the country, this activity has been very little addressed in social studies. Most of the works referred to it have been carried out in the so-called Buenos Aires horticultural area. From them it was possible to establish the presence of intense processes of technological and social transformation. These works gave an account of an important process of technological adoption since the last decade of the last century, which in turn triggered a strong social differentiation between a hitherto relatively homogeneous majority of small and medium producers. This dynamic included phenomena of expulsion and extended reproduction, but also processes of peasant recomposition carried out by Bolivian immigrants.

Against this background, in this thesis we ask ourselves about the specific forms adopted by the tendencies of the development of capitalism in local horticulture. The specific objectives that guided our work were to understand the mechanisms of accumulation and concentration of capital as well as the processes of social and spatial transformation that unfolded in this activity in the period. In this way we try to contribute to the construction of an image that not only accounts for the productive transformations but also for the forms of restructuring caused by the expansion of capital and the forms of resistance that this generates.

To answer these questions, we resort to a methodological design that combines the analysis of secondary documentary and census data with a qualitative approach based on the analysis of in-depth interviews. The work is presented in a comparative way between two zones of horticultural production with differential characteristics within the province of Mendoza; on the one hand the Oasis Center, called Valle de Uco, with a profile specialized in "heavy" vegetables and on the other hand the North Oasis with a profile of more diversified horticultural crops, especially in the periphery of the city of Mendoza, known area like green belt.

The thesis is divided into five chapters, in the first of them we conducted a historical tour of the development of horticulture in the province in close connection with the different models of national development during the past century. In the second chapter, we conducted an analysis of the processes of concentration in the activity and spatial processes and changes in the work process. The third chapter is devoted to the analysis of capitalist companies based

on their productive and commercial characteristics, but also explores the factors that affect the trajectories of these companies. The fourth chapter focuses on salaried workers and sharecroppers / chacareros. There we analyze the forms of labor insertion and the conditions they imply for these workers. Chapter 5 focuses on the conditions and practices of reproduction of the peasant horticulturists and on the phenomena of differentiation and decomposition / social recomposition in that context.

INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO 1	13
Una mirada histórica a la horticultura mendocina del siglo XX	13
1.1. Discusiones teóricas en torno a la construcción de una periodización para la horticultura de Mendoza	13
1.2. La producción hortícola de Mendoza en los diferentes periodos de acumulación	21
1.2.1. Los inicios de la actividad durante el 1er RAI y su despegue con la crisis del '3021	
1.2.2. La “expansión tradicional” de la horticultura en el contexto del 2do RAI	29
1.2.3. La “reestructuración hortícola” en el marco del 3er RAI.....	47
1.3. Síntesis	55
CAPÍTULO 2	57
Dinámicas productivas y espaciales recientes en la horticultura mendocina	57
2.1. Especialización productiva y concentración de la producción	57
2.2. Trayectorias espaciales	65
2.2.1. Pérdida de explotaciones debido al avance urbano	71
2.2.2. Expansión empresarial sobre la frontera agraria	74
2.3. Transformaciones tecnológicas y en la organización social del trabajo	82
2.4. Síntesis	93
CAPÍTULO 3	95
Las empresas hortícolas mendocinas. Formas de integración y organización del proceso productivo.....	95
3.1. Las empresas hortícolas en los estudios sociales. Ubicando a Mendoza desde una mirada global	95
3.2. Las empresas de la horticultura mendocina. Tipos de empresas, formas de integración y organización del proceso productivo.	101
3.2.1. Empresas grandes con integración vertical por propiedad.....	105
3.2.2. Empresas con capitalización media e integración moderada.....	113
3.2.3. Pequeños productores capitalistas con baja o nula integración.....	121
3.3. Síntesis	125
CAPÍTULO 4	127
Chacareros y asalariados. El último eslabón de la “timba”	127
4.1. Antecedentes y discusiones teóricas	127

4.2. Los asalariados y “chacareros” de la horticultura en tiempos de flexibilidad laboral	133
4.2.1. Valle de Uco.....	135
4.2.2. Oasis Norte.....	141
4.3. El “chacarero” como forma particular de organización del trabajo.....	144
4.3.1. El chacarero, de aparcero a “trabajador atípico”.....	146
4.3.2. El chacarero boliviano, una fuente de trabajo “inagotable”.....	151
4.4. Síntesis	153
CAPÍTULO 5	156
Los campesinos en la horticultura. Procesos de diferenciación social	156
5.1. La noción de campesino moderno distinto al campesino de la economía natural	156
5.1.1. El campesino moderno frente a la tendencia a la descampesinización	161
5.2. Diferenciación y descomposición social en campesinos	163
5.2.1. La contratación de mano de obra no familiar.....	165
5.2.2. La incorporación de capital	169
5.3. Prácticas de reproducción campesina en la horticultura de Mendoza	171
5.3.1. El proceso de trabajo en las unidades campesinas	172
5.3.2. Prácticas de reproducción de unidades campesinas	181
5.4. Trayectorias de descomposición, recomposición y diferenciación social	191
5.4.1. Persistencia y recomposición social.....	192
5.4.2. Descomposición social.....	200
5.5. Síntesis	205
CONCLUSIONES.....	207
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	215
FUENTES DOCUMENTALES	227
FUENTES ESTADÍSTICAS.....	229
MATRIZ DE ENTREVISTAS.....	230

Agradecimientos

A mis amores Natalia y Lisandro

A mis padres

A Facundo y Mónica por todo el tiempo, paciencia, dedicación y consejos certeros

A mis compañeros de Ciudad y Territorio del INCIHUSA por las discusiones y el aliento

A todos aquellos con quienes compartí el trabajo de campo en que se basa esta tesis, por su buen ánimo y excelente predisposición

Al Doctorado por permitirme conocer un grupo de gente maravillosa

Al CONICET por permitirme realizar estudios de posgrado

INTRODUCCIÓN

Esta tesis se inscribe en un área tradicional de los estudios sociales agrarios que ha indagado acerca de las formas en que se manifiesta el desarrollo del capitalismo en la agricultura y las transformaciones en la estructura y dinámica social. Los grandes cambios que sobrevinieron con la ofensiva neoliberal de fines del pasado siglo suscitaron un renovado interés sobre esta clásica preocupación del campo académico. Por lo general, en nuestro país las áreas privilegiadas de estudio fueron aquellas dedicadas a cultivos de exportación, debido a las fuertes dinámicas que experimentaron principalmente a partir de los '90. Sin embargo, la horticultura en la provincia de Mendoza permaneció relativamente al margen de este interés, resultando muy escasos los trabajos sobre la misma. Entre los escasos antecedentes encontrados, podemos mencionar los estudios de Pedone (1999, 2000) sobre los sujetos sociales presentes en la horticultura de dos zonas puntuales del Valle de Uco, los trabajos de Furlani et al (1999) sobre la producción de ajo realizados desde un enfoque de la geografía, o los estudios sobre la estructura agraria realizados a partir de un análisis estadístico de Van den Bosch (2014). Esta escasez contrasta más aún si se la compara con la gran profusión de estudios dedicados a la principal actividad agrícola de la provincia, la vitivinicultura. Estos trabajos ofrecieron visiones pormenorizadas acerca de los nuevos sujetos en la actividad, los efectos sobre la estructura agraria preexistente, las dinámicas territoriales de estos fenómenos, etc. (Richard Jorba, 2008; Bustos, 2014; entre otros).

Una revisión a los escasos antecedentes de estudios sociales sobre la horticultura en la provincia, proporcionan un acercamiento a diferentes problemáticas en zonas geográficas específicas. Mediante ellos podemos acceder a una visión puntual y acotada en el tiempo respecto de algunas características sociales de esta actividad. La mayoría de los trabajos referidos a la horticultura en nuestro país se han llevado a cabo en la denominada área hortícola bonaerense. Estos trabajos permitieron dar cuenta de la presencia de intensos procesos de transformación tecnológica y social a partir de los '90. La aceleración de los ritmos de inversión desencadenó una fuerte diferenciación social que incluyó fenómenos de expulsión y reproducción ampliada, pero también dio origen a procesos de recomposición campesina (Benencia, 2002; García, 2013, entre otros).

Frente a este panorama nos preguntamos acerca de las formas en que se manifiesta el desarrollo del capitalismo en la horticultura de Mendoza y que transformaciones genera en los mecanismos de acumulación y de reproducción social. Así nos propusimos como objetivo general analizar las tendencias del desarrollo del capitalismo en la horticultura de Mendoza

con especial énfasis en los procesos de concentración económica y productiva, como también en las resistencias sociales. Los objetivos específicos que orientaron nuestro trabajo fueron comprender los mecanismos de acumulación y concentración del capital en esta actividad; analizar las transformaciones y las resistencias de los distintos sujetos sociales en un contexto de concentración de la producción; y describir los procesos espaciales vinculados a estos fenómenos.

Para el desarrollo de esta tesis adoptamos un enfoque de estudio de caso instrumental (Neiman y Quaranta, 2007). La adopción de este enfoque se basa en el hecho que nuestro interés va más allá del interés específico en torno a nuestro objeto de estudio. El mismo se inscribe en una preocupación teórica que ha dado origen a una extensa tradición de los estudios sociales agrarios que han indagado acerca de las formas en que se manifiesta el desarrollo del capitalismo en la agricultura y las transformaciones en la estructura agraria.

Más específicamente, se trata de un estudio de caso colectivo en el sentido que se decidió estudiar en forma comparada dos zonas hortícolas con características disímiles. Estas zonas geográficas son el Oasis Norte y el Oasis Centro, más conocido como Valle de Uco. El Oasis Norte se sirve de los ríos Mendoza y el tramo inferior del río Tunuyán y en él se ubica la ciudad de Mendoza. La presencia de este gran centro urbano de casi un millón de habitantes ha favorecido el desarrollo de un área de cultivos hortícolas en el margen de la ciudad, conocido como cinturón verde. Allí se realiza una gran diversidad de cultivos, por lo general, intensivos en mano de obra. En cambio, la producción hortícola en el Valle de Uco ha desarrollado un perfil distinto. Asentado sobre el tramo superior del Río Tunuyán, esta área no cuenta con grandes centros urbanos, por lo cual la horticultura ha adoptado aquí características de una zona hortícola especializada en cultivos resistentes al transporte.

Para el desarrollo de esta tesis recurrimos a una variedad de fuentes de información orientadas a captar y describir la complejidad de los fenómenos en estudio en sus diferentes niveles. Por ello recurrimos a una combinación de técnicas que incluyeron el análisis documental, el análisis estadístico (particularmente cabe destacar una exhaustiva recopilación de fuentes estadísticas, como así también el análisis y procesamiento propio de los datos de los censos agropecuarios de 2002 y 2008). El fuerte del nuestro trabajo se basó en la realización de 43 entrevistas en profundidad a productores y a referentes del Oasis Norte y Valle de Uco. La selección de entrevistas se realizó en base a un muestreo teórico, buscando una representatividad que responde tanto a criterios geográficos como al tipo de entrevistados.

El Capítulo 1 está dedicado a realizar un repaso histórico de la producción hortícola en la provincia en el siglo XX desde una perspectiva que remite al contexto global de los

sistemas agroalimentarios, sin dejar de atender a sus especificaciones locales (Fold y Pritchard, 2005). A partir del concepto de Regímenes Alimentarios Internacionales (Friedmann y McMichael, 1989) delineamos, desde una perspectiva crítica, las articulaciones entre la producción hortícola local con los distintos periodos de acumulación y las formas de regulación a nivel nacional e internacional. En este capítulo nos centramos en los diferentes factores que influyeron en la evolución de esta actividad, tales como políticas estatales, evolución histórica del mercado y de los procesos productivos, como así también su dinámica social.

El Capítulo 2 está dedicado a dar cuenta de las principales tendencias y transformaciones productivas y espaciales de la horticultura local en el presente siglo. Allí analizamos las vinculaciones existentes entre mercados de destino y las características que adopta la concentración de la producción. A su vez nos enfocamos en las diferentes configuraciones espaciales que generan y sus transformaciones en el tiempo. Nuestra mirada se dirige a indagar sobre los fenómenos de expansión territorial como factor decisivo en la concentración de la producción. Por último analizamos las principales transformaciones del proceso de trabajo, tanto de los cambios técnicos como en la organización del trabajo.

El Capítulo 3 está centrado en las empresas capitalistas del sector. Allí caracterizamos a las distintas empresas del sector. Ello incluye el análisis de sus estructuras de control y administración, formas de integración, perfiles tecnológicos y de organización del trabajo, como así también sus trayectorias históricas como empresa y la procedencia de sus capitales. Esto último se dirige a indagar, no solo en los condicionantes externos, sino también en las dinámicas y factores internos que inciden en las ampliaciones o reducciones de su actividad.

El Capítulo 4 se presenta como contrapunto del capítulo anterior, en él abordamos a los trabajadores asalariados y aparceros de la horticultura. En un primer momento realizamos un repaso histórico de las formas de organización del trabajo en la horticultura, para luego centrarnos en las transformaciones que ocurrieron desde fines del pasado siglo. Particularmente presentamos un desarrollo que relaciona las estrategias de organización del trabajo de las empresas y las regulaciones socio-institucionales con las actuales formas de inserción laboral y las condiciones que implican para los trabajadores de la horticultura.

El Capítulo 5 está dedicado a los campesinos de la horticultura mendocina. Allí desarrollamos un análisis de sus prácticas y trayectorias sociales, en el contexto de concentración de la producción y mayor subordinación del eslabón agrícola al capital. En un primer momento analizamos las diferentes prácticas comerciales, productivas y laborales a las que recurren estos sujetos para permanecer dentro de la actividad. Luego nos enfocamos en

las trayectorias sociales de los campesinos, poniendo un énfasis particular en las diferentes configuraciones que se presentan en los procesos de diferenciación y descomposición/recomposición social.

CAPÍTULO 1

Una mirada histórica a la horticultura mendocina del siglo XX

Este capítulo realiza un repaso histórico de la producción hortícola en Mendoza. El objetivo de este capítulo es proporcionar una estrecha correlación de la evolución horticultura local con los diferentes modelos de desarrollo que atravesó el país en el contexto de las cambiantes condiciones internacionales del pasado siglo. Para ello retomaremos los desarrollos en torno a la noción de regímenes alimentarios (Friedmann y McMichael, 1989) Esta discusión sirve como base para analizar las vinculaciones existentes entre producción, políticas y consumo que marcaron la horticultura local, el marco del auge y crisis de los distintos regímenes alimentarios durante el pasado siglo.

1.1. Discusiones teóricas en torno a la construcción de una periodización para la horticultura de Mendoza

La noción de “régimen alimentario internacional” (RAI en adelante) fue acuñada por Friedmann y McMichael a fines de la década del ‘80. Este concepto “vincula relaciones internacionales de producción y consumo con formas de acumulación distinguiendo periodos de transformación capitalista” (1989: 95). En dicho trabajo destacaron la profunda interrelación existente entre agricultura e industria en el desarrollo del capitalismo. Su análisis se centra en los distintos arreglos políticos establecidos en torno a la producción y los intercambios alimentarios en diferentes periodos históricos. Su trabajo parte de los desarrollos de la escuela de la regulación. Por ello, identifican a los diferentes regímenes alimentarios como “modos de regulación” que han regido el comercio y la producción alimentaria a nivel internacional desde fines del siglo XIX.

El enfoque de la regulación parte de la base de considerar las relaciones sociales de producción en el capitalismo como contradictorias, tanto en la relación capital-trabajo como entre los mismos capitalistas. Contrario a la concepción de la economía neoclásica, para los regulacionistas, estas contradicciones no pueden autoregularse. Por ello los mecanismos de mercado deben ser complementados o directamente reemplazados por regulaciones colectivas. Estas regulaciones se establecen a partir de relaciones de fuerza entre los distintos grupos en pugna.

Según Aglietta entonces un “modo de regulación es un conjunto de mediaciones¹ que aseguran que las distorsiones creadas por la acumulación de capital se mantengan dentro de unos límites compatibles con la cohesión social dentro de cada nación” (2001: 19). Un modo de regulación tiende a estabilizar la acumulación del capital de una forma determinada. El éxito de un modo de regulación contribuye a dar forma a un régimen de acumulación. Entendiendo a este último como “un conjunto de regularidades que aseguran una progresión general y relativamente coherente de la acumulación del capital” (Boyer, 1989: 59).

El uso de los conceptos de la Escuela de la Regulación es uno de los factores que ha despertado más críticas a su propuesta. En particular cuando se ha intentado extender la concepción de los modos de regulación fordista/posfordista a la producción agraria (Goodman y Watts, 1994). Entendemos que tales críticas apuntan a las construcciones más totalizantes de la noción de modos de regulación. Por el contrario, retomaremos los aportes de los desarrollos sobre regímenes alimentarios a un nivel general, vinculando los distintos modos de regulación agroalimentarios con los periodos históricos de acumulación del capital; y como los mismos se articularon de manera específica a nivel local. Sin que por ello dejemos de lado las particularidades y especificidades de cada región. En palabras de Murmis y Bendini (2003) “imágenes globales, no globalizadas” (2003: 12).

Como menciona (Aglietta, 2001) los modos de regulación admiten variedades nacionales o locales. A nuestro entender esta conceptualización también puede aplicarse – parcialmente- en distintas escalas, como se hace con la noción de RAI sobre la rama alimentaria. Sin olvidar nunca que a “nivel sectorial no puede corresponderle más que una regulación incompleta, que solo adquiere sentido con la regulación económica en su conjunto” (Saillard, 1997: 100). Por el contrario el régimen de acumulación resulta irreductible a un sector de la economía en particular.

Frente a las críticas recibidas y los numerosos desarrollos que observó el desarrollo de la noción de régimen alimentario, sus autores fueron adoptando una perspectiva más blanda priorizando una construcción histórica por sobre sus elementos teóricos. Así para McMichael (1996) la noción de régimen alimentario no propone dar cuenta de procesos detallados a nivel empírico ni tampoco una teoría del capital, sino que se trata de un “constructo anclado históricamente enfatizando la historia política del capitalismo desde el punto de vista alimentario” (1996: 49). Nosotros rescataremos su anclaje teórico comprendiendo a los regímenes alimentarios como distintos modos de regulación sectorial de la producción y el

¹ Normas implícitas o explícitas, instituciones, redes, etc.

comercio agroalimentario a nivel global. Y como tales, sólo cobran sentido en el marco de los diferentes regímenes de acumulación del capital.

En el desarrollo que presentamos a continuación reemplazaremos el término de “regímenes de acumulación” de carácter puramente teórico, por el de “periodos de acumulación” del capitalismo. Esta noción es, en cambio, inseparable del desarrollo histórico del capitalismo y nos sirve como punto de partida para ubicar los diferentes modos de regulación que condensa cada RAI y las configuraciones locales en que se fueron articulando. El debate sobre periodos de acumulación tiene un origen marxista pero fue extendiéndose incluso a la economía académica, de los cuales la obra de Schumpeter es una de las más difundidas (Mandel, 1995; Dos Santos, 1997). La noción de periodos de acumulación del capitalismo la acuña Trotsky (2007) en su discusión con el economista ruso Kondratiev. Este último distinguía en la historia del capitalismo ciclos de largo plazo con fases ascendentes y descendentes, a los que denominó ondas largas. Con una duración aproximada de 50 años respondían, siguiendo al autor, al tiempo de maduración de grandes inversiones (Katz, 2001).

Por el contrario, Trotsky rechazó la idea que las fluctuaciones pudieran tener un carácter periódico producto del desempeño de factores internos del capitalismo. Trotsky prefería hablar de épocas o periodos históricos del capitalismo, cuyas curvas de desarrollo podían adoptar formas ascendentes, descendentes o estancadas. Su carácter y duración estaba dado por factores casuales y exógenos al desarrollo capitalista, tales como “la adquisición para el capitalismo de nuevos países y continentes, el descubrimiento de nuevos recursos naturales y, en el despertar de éstos, hechos mayores de orden "superestructural" tales como guerras y revoluciones” (Trotsky, 2007: s/p).

Luxemburg (2011) en “La acumulación del capital” describe la importancia que ha tenido para el desarrollo histórico del capitalismo la relación y avance sobre formas de producción no capitalistas. En su exposición lleva hasta la máxima expresión la importancia de esta relación; subordinando la acumulación del capital, o lo que es lo mismo la reproducción ampliada² del capital total al avance sobre formas no capitalistas. Para la autora,

El capitalismo necesita, para su existencia y desarrollo, estar rodeado de formas de producción no capitalistas. Pero no le basta cualquiera de estas formas. Necesita como mercados capas sociales no capitalistas para colocar su plusvalía. Ellas constituyen a su vez fuentes de adquisición de sus medios de producción, y son reservas de obreros para su sistema asalariado (2011: 179).

A medida que el capitalismo avanza y destruye a estas capas no capitalistas se estrecharía cada vez más el mercado en el cual realizar la plusvalía. Mientras más se aproximase a este

² Marx utiliza los conceptos de reproducción simple, ampliada o incompleta para hacer referencia al grado de capitalización en que se reinicia un ciclo productivo en relación al anterior (Llambí, 1981).

límite teórico, la acumulación del capital chocaría constantemente contra un mercado con capacidad de consumo limitado ocasionando constantes desequilibrios intersectoriales y crisis de sobreproducción.

Marx en el *Grundrisse* objetaba argumentos similares en su discusión con Proudhon; pero como veremos a continuación no debemos descartarlos sino que podemos comprenderlos ocupando un lugar subordinado, aunque con un considerable peso, en el marco de la teoría del valor. Proudhon afirmaba que no era posible que los obreros pudieran comprar las mercancías para su subsistencia y al mismo tiempo pagar el beneficio del capitalista (Marx, 2007). Luxemburg (2011), en la misma línea de pensamiento, afirmaba que si los intercambios se produjeran en una sociedad que sólo contara con relaciones capitalistas de producción no podría darse una reproducción ampliada del capital. Ya que para realizar la plusvalía se necesitaría que los capitalistas y obreros consuman la totalidad de sus ingresos y por ende no habría acumulación de capital; sólo se alcanzaría a producir la reproducción simple.

Marx, por el contrario, afirmaba que no existían limitaciones teóricas para la reproducción ampliada del capital, aún bajo el supuesto de una sociedad compuesta exclusivamente por relaciones capitalistas de producción. Según él, esto era posible ya que a partir de aumentar la extracción de “plusvalor relativo”³, el valor de una mercancía puede descender por debajo del valor determinado por el tiempo de trabajo socialmente necesario. Al menos por el tiempo que tardan en generalizarse las condiciones de producción que produjeron tal aumento. Por esta vía la acumulación del capital podía proseguir (Marx, 2007). Esta búsqueda por ampliar la extracción de un plusvalor relativo lleva al capital a desarrollar al máximo las fuerzas productivas. Pero a medida que esto ocurre, crece en proporción el capital constante, destinado los medios de producción y materias primas, por sobre el capital variable, destinado al pago de salarios. Este movimiento para relanzar la extracción de plusvalor relativo y su disminución a medida que se generalizan las condiciones de producción que la hicieron posible, constituye el eje de la tendencia a la caída de la tasa de ganancia propuesta por Marx.

³ La extracción de plusvalor puede alterarse de dos formas, de forma absoluta aumentando el tiempo de trabajo del obrero o de forma relativa haciendo variar los factores que inciden sobre el trabajo excedente del obrero, que el capitalista apropia en forma de plusvalor. El trabajo excedente resulta de la diferencia entre el valor que el obrero genera en un tiempo de trabajo determinado menos el valor del tiempo de trabajo en que el obrero reproduce su fuerza de trabajo, más concretamente su salario. Esta proporción por lo tanto puede alterarse de dos formas. Por un lado, reduciendo el tiempo de trabajo necesario para la producción de un bien en relación al tiempo de trabajo socialmente necesario introduciendo innovaciones tecnológicas o en la organización del proceso de trabajo. Por otro lado, reduciendo el costo de la reproducción de la fuerza de trabajo. Todo esto por supuesto sin considerar las diversas situaciones que generan condiciones monopólicas y por ende la obtención de cuasi-rentas.

A pesar de sus implicancias teóricas de poder perpetuarse en el tiempo, se trata de un proceso con fuertes contradicciones intrínsecas⁴. La acumulación del capital debe superar la barrera que le impone enfrentarse en el intercambio a la demanda limitada de los obreros aumentando el plust tiempo de trabajo (es decir el tiempo de trabajo que se apropia gratuitamente el capital), sin que por ello se reduzca aún más el poder de compra de los mismos. Por ello, para proseguir la acumulación, debe renovar constantemente las fuerzas productivas para obtener del mismo trabajo un plust tiempo mayor que el tiempo de trabajo socialmente necesario. Sin embargo cuando esto no se produce, el plusvalor decrece y el mismo trabajo se torna innecesario para el capital.

Marx (1976) además identifica algunas causas que pueden contrarrestar la tendencia a la caída de la tasa de ganancia, que desarrolla brevemente en el Tomo III de *El Capital*. Entre ellas menciona al comercio exterior⁵. Para Marx el comercio exterior puede operar como una contratendencia ya que, por un lado en las colonias, los capitales invertidos pueden obtener mayores tasas de ganancia en virtud de un empleo de una proporción mayor de fuerza de trabajo y una menor composición orgánica del capital en estos territorios. Por otro lado en la metrópolis, permite abaratar en parte los elementos del capital constante como las materias primas y también del capital variable al disminuir el costo de los medios de subsistencia de los obreros. Al mismo tiempo la ampliación del mercado favorece el aumento de las escalas de producción.

Según Araghi (2003), Marx en *El Capital* prescinde de presentar una fuerte correlación entre teoría e historia en favor de una estricta adherencia metodológica que busca generar una teoría del valor más abstracta pero “profundamente arraigada a la historia moderna del capitalismo” (2003: 48). Hacemos esta aclaración ya que las contratendencias se enuncian siguiendo la misma metodología, es decir presentando su análisis estrictamente bajo relaciones de producción capitalistas, sin entrar en detalles de las condiciones históricas concretas en que operan las mismas.

⁴ “...el capital pone el tiempo de trabajo necesario como una barrera para el valor de cambio de la capacidad viva de trabajo; el plust tiempo de trabajo como barrera para el tiempo de trabajo necesario, y el plusvalor como barrera para el plust tiempo de trabajo; al mismo tiempo procura derribar todas esas barreras, por cuanto se contraponen a la capacidad de trabajo como simple participante en el intercambio, como dinero, y al plust tiempo de trabajo como única barrera, por ser éste el creador del plusvalor. (O, conforme al primer aspecto, el capital pone al intercambio de los plusvalores como barrera para el intercambio del trabajo necesario.)” (Marx, 2007: 376-377).

⁵ Marx (1976) menciona como principales contratendencias a la caída de la tasa de ganancias: la elevación del grado de explotación del trabajo, la reducción del salario por debajo de su valor, el abaratamiento de los elementos del capital constante, la sobrepoblación relativa, el comercio exterior, y el aumento del capital accionario.

Por el contrario, Luxemburg se ocupó describir detalladamente del desarrollo histórico del capitalismo sobre el resto del mundo. En la tercera parte de su obra “La acumulación de capital” se analizan las condiciones históricas en que el capitalismo fue abriéndose paso “en un medio social no capitalista” (2011: 179). Es decir compuesto por formas de producción de economía natural. Estas formas imponen barreras rígidas a la acumulación del capital, ya que su producción para el consumo propio genera una escasa o nula demanda de mercancías. Además, por lo general, su estructura social y formas de propiedad excluyen la explotación de sus riquezas naturales y su fuerza de trabajo para la acumulación capitalista. Los métodos de avance contra estas formas de economía natural consisten en la violencia, la presión tributaria y la baratura de las mercancías.

La introducción de la economía de mercancías en nuevos territorios abre grandes posibilidades de expansión para el capital ya acumulado.

El capital inactivo no tenía en el propio país posibilidad alguna de acumularse, ya que no existía demanda del producto adicional. En cambio, en el extranjero, donde no se ha desarrollado aún una producción capitalista, surge, en capas no capitalistas, una nueva demanda, o es creada violentamente. (...) Lo fundamental es que el capital acumulado del país antiguo, encuentre en el nuevo una nueva posibilidad de engendrar plusvalía y realizarla, esto es, de proseguir la acumulación. (Luxemburg, 2011: 210).

En este avance el capitalismo va creando nuevos mercados donde realizar la plusvalía. Al mismo tiempo va abriendo nuevas zonas donde invertir capitales, ampliando enormemente la demanda para sus industrias (Luxemburg, 2011). Sostenemos que este proceso no se agota con la culminación de reparto imperialista a comienzos del siglo XX, sino que continúa hasta nuestros días y ha contribuido a dar forma a los diferentes periodos de acumulación capitalista.

Mandel (1995), siguiendo los planteos de Trotsky, retoma la idea de ondas largas como producto de factores económicos internos, factores exógenos y su mediación a través de la lucha de clases. Para el autor una teoría marxista de las ondas largas en el capitalismo “solo podía ser una teoría de la acumulación del capital o, dicho de otro modo, una teoría de la tasa de ganancia” (1995: 7). Dicho en otros términos, los periodos de acumulación muestran la evolución de la tasa de ganancia, en relación a su movimiento interno por aumentar la extracción de plusvalía relativa, como también a los momentos históricos que facilitan/restringen el desarrollo de sus contratendencias. En el largo plazo, Mandel concluye que las ondas largas expansivas son periodos en que los factores que se contraponen a la tendencia a la caída de la tasa de ganancias actúan en forma aguda y sincronizada. Por el

contrario cuando estos factores actúan débilmente se desencadenan periodos de crecimiento por debajo del promedio e incluso de estancamiento.

Siguiendo con la exposición de Marx, las “causas que producen una baja tendencial de la tasa general de ganancia, condicionan una acumulación acelerada del capital” (1976: 286). En esta misma lógica, el avance sobre territorios y formas de producción no capitalistas han constituido en diferentes momentos históricos una de las contratendencias más poderosas para proseguir la acumulación acelerada del capital, dando forma a los diferentes periodos de acumulación del capitalismo.

Mandel a partir de contrastar diferentes índices, tales como la tasa de crecimiento del comercio mundial o la tasa de crecimiento del producto industrial en los principales países capitalistas, identifica a grandes rasgos diferentes periodos de acumulación. Entre 1848 y 1873 identifica una onda ascendente, seguida por otra descendente que dura hasta 1893, ambas constituyen el periodo de “libre competencia del capitalismo industrial” (1995: 82). Entre 1893 y 1913 se produce el auge de imperialismo y del capital financiero; seguido luego por un profundo estancamiento del periodo de guerras, crisis y revoluciones. A partir de 1948 comienza un nuevo ascenso asentado en las derrotas obreras del periodo anterior, “pero limitado a un área geográfica significativamente reducida” (1995: 82) provocada por la expansión del campo socialista. Desde 1967 en adelante Mandel señala el inicio de un nuevo periodo a la baja en la evolución del capitalismo que continuaba hasta el momento de edición de su libro en 1980.

Así el 1er RAI (entre 1870 y 1914) está marcado por la expansión del capitalismo por el mundo que irá mutando de sus políticas liberales a su etapa imperialista. En este 1er RAI la expansión industrial europea estuvo fuertemente apuntalada por el surgimiento de las nuevas naciones agrícolas. Éstas proveían carne y grano barato para los obreros europeos. Al mismo tiempo que la puesta en pie de la infraestructura comercial y productiva, así como la demanda de todo tipo de productos industriales ampliaron enormemente el mercado para las industrias europeas.

Los cimbronazos de la etapa de guerras y crisis que desató la carrera por reparto colonial, dio origen a un periodo marcadamente proteccionista. Bajo el dominio del imperialismo norteamericano sobre el mundo capitalista, los esfuerzos se dirigieron en un primer momento a reconstruir la economía europea, y posteriormente a proseguir la acumulación capitalista a través de la industrialización, ciertamente limitada, de los países del Tercer Mundo. Durante el 2do RAI (1945-1973) las principales armas que sustentaron las

proletarizaciones masivas en el Tercer Mundo fueron las políticas norteamericanas de “ayuda alimentaria” y de transformación agrícola vía “revolución verde”.

Hacia fines de los ‘60 el auge de posguerra ya evidenciaba su agotamiento, pero no fue hasta principios de los ‘80 que la balanza se inclinó hacia el lado del capital. Se buscó así relanzar la tasa de ganancia otorgando amplias ventajas para el capital. El 3er RAI fue delineándose en el contexto del neoliberalismo imperante, impulsado por las grandes empresas transnacionales que habían madurado en el periodo anterior. Pero recién con la reincorporación al mercado capitalista de vastos territorios y de casi un tercio de la población mundial tras el derrumbe del bloque socialista, el capitalismo entró en un nuevo auge. Particularmente con la masiva industrialización y proletarianización ocurrida en China.

La producción y el comercio de alimentos han jugado un importante papel en su rol de apuntalar las industrializaciones masivas que acompañaron cada uno de los periodos de acumulación. A su vez, cada uno de estos periodos de acumulación ha implicado enormes procesos de proletarianización de campesinos y habitantes rurales, y ha requerido la extracción de crecientes “plusvalores ecológicos” (Moore, 2010). Como menciona Moore la acumulación del capital en el largo plazo ha dependido en gran medida de la “conquista y absorción de la naturaleza humana y extra-humana cuya reproducción estaba, relativa o enteramente, libre de las leyes del valor” (2010: 405).

Pero, más allá de la valorización que implica la lucha contra la economía natural ¿de qué forma los fenómenos de industrialización con migraciones masivas hacia las ciudades pueden analizarse como una expansión del mercado vía avance sobre formas de producción no capitalistas? Meillassoux (1977) menciona dos formas principales de transferencia de valor al sector capitalista que tienen lugar con las migraciones de población campesina hacia la ciudad. En primer lugar, la transferencia de valor sostenida en el tiempo cuando se trata de migraciones temporarias, en que la unidad doméstica de producción continúa asumiendo una buena parte de la reproducción de la fuerza de trabajo. Y en segundo lugar, cuando la migración es definitiva, se produce un aporte de fuerza de trabajo cuyo costo de producción de estos nuevos obreros ha sido nulo para el capital. Ambas formas representan una “transferencia de millones de horas de trabajo hacia el sector capitalista” (1977: 154). A lo cual debe sumarse las transferencias de valor del sector campesino una vez que este queda subsumido al capitalismo, lo cual desarrollaremos más adelante en este capítulo y pormenorizadamente en el Capítulo 5.

Además cada una de estas industrializaciones ha requerido enormes flujos de materiales, energía y alimentos que el capital debe producir y movilizar. En palabras de Marx

Resultado de todo esto es que, al anexionarse los dos factores primigenios de la riqueza, la fuerza de trabajo y la tierra, el capital adquiere una fuerza expansiva que le permite extender los elementos de su acumulación más allá de los límites trazados aparentemente por su propia magnitud (Citado en Luxemburg, 2011: 172).

1.2. La producción hortícola de Mendoza en los diferentes periodos de acumulación

1.2.1. Los inicios de la actividad durante el 1er RAI y su despegue con la crisis del '30

Tiempos de auge

Hacia 1840 el capital industrial británico había alcanzado un grado de desarrollo tal en relación a sus competidores, que asumió como bandera el libre comercio y la libre concurrencia. Tal era el grado de confianza de los industriales británicos en sus propias fuerzas que para el periodo 1840-1860 consideraban incluso útil e inevitable la emancipación de sus colonias (Lenin, 1975). En este periodo se saldó también la disputa entre industriales y terratenientes en Gran Bretaña con la revocación en 1846 de las leyes del maíz; poniendo fin a las trabas sobre las importaciones de grano que habían protegido a los granjeros y terratenientes británicos (Bernstein, 2012).

Este hecho expresaba el límite al que había llegado la agricultura de Gran Bretaña para satisfacer la demanda de una enorme y creciente población de obreros industriales y desplazados del campo. Desde la década de 1750 la agricultura británica había comenzado a dar muestras de un estancamiento en sus rendimientos. En respuesta, la “segunda revolución agrícola” trajo consigo la ruptura de la agricultura como un ciclo cerrado, incorporando de forma creciente insumos externos en forma de abonos naturales y químicos. Sin embargo, la producción británica nunca alcanzó a cubrir la demanda de alimentos; contribuyendo así a la pauperización generalizada de la clase obrera que llegó a límites insostenibles hacia mediados del siglo XIX (Rioux, 2017).

“Las importaciones permitieron al capital europeo evadir los límites de la acumulación planteada por la propiedad de la tierra a través de los altos precios de los alimentos” (Friedmann y McMichael, 1989: 101). Atados a la producción agrícola local los industriales británicos hubieran visto decrecer no sólo la tasa de ganancias, sino también la especialización industrial del país. La importación de alimentos baratos posibilitó entonces, por un lado, aumentar la extracción de plusvalía relativa reduciendo el valor de los bienes-

salario del creciente proletariado industrial, y por otro lado, contribuyó a sostener el éxodo rural “liberando” más fuerza de trabajo a disposición de la industria (Marini, 2008).

Sin embargo, la apertura de importaciones de alimentos no solucionó de inmediato el problema de alimentar a la clase obrera inglesa. Desde la abolición de la ley del maíz hubo que esperar casi 30 años para ver algunas mejoras en sus condiciones de vida (Rioux, 2017). Para poder satisfacer esta demanda había que crear toda una infraestructura y una producción mercantil de alimentos inexistente hasta ese momento. De esta forma, la posibilidad de importar alimentos amplió enormemente las posibilidades de acumulación del capital británico, lo cual terminó de apuntalar la especialización industrial de Gran Bretaña.

A partir de este periodo se incrementa exponencialmente la exportación de capitales británicos, al que luego se unirían diversos capitales europeos; ya sea en forma de empréstitos o inversiones directas destinadas la construcción de ferrocarriles, puertos, constitución de bancos y todo tipo de sociedades comerciales, etc. Para satisfacer la demanda de alimentos del mercado británico, la exportación de capitales financió la puesta en producción las grandes planicies de EEUU, Argentina, Canadá y Australia (Bernstein, 2012). La construcción de toda esta infraestructura en base a préstamos e inversiones no sólo proporcionaba una renta, comisiones y beneficios a capitales que no hallaban grandes retornos en su país de origen, sino que además generaban una ampliación extraordinaria de la demanda para sus industrias, como la ferroviaria, del hierro, del carbón, etc. El grado de concentración de capitales necesario para llevar adelante estas empresas contribuyó enormemente a la constitución y a la consolidación de los monopolios, y a la fusión de los capitales industriales y bancarios (Hilferding, 1981).

La acumulación acelerada del capital en el periodo del libre comercio no puede entenderse sin esta ampliación extraordinaria de la demanda. Sin embargo, ello implicó una colosal lucha por la introducción de la economía de mercancías. Que incluyó la descampesinización y migración masiva de población europea hacia las “colonias de asentamiento”⁶ (Friedmann y McMichael, 1989: 97), y el genocidio y proletarización forzada de poblaciones originarias y criollas. Citando nuevamente a Luxemburg, “[t]oda nueva expansión colonial va acompañada, naturalmente, de esta guerra tenaz del capital contra las formas sociales y económicas de los naturales, así como de la apropiación violenta de sus medios de producción y de sus trabajadores.” (2011: 180).

⁶ En contraposición a las “colonias de ocupación”

Para Friedmann y McMichael (1989), el ascenso del 1er RAI significó un salto cualitativo en los intercambios comerciales, ya que implicó la ruptura de los sistemas coloniales protegidos y el paso hacia un comercio mundial entre estados independientes. El 1er RAI estuvo centrado principalmente en el intercambio de trigo y carne proveniente de las nuevas naciones agrícolas por bienes industriales, trabajo y capital provistos por los países europeos. Paralelamente los sistemas coloniales continuaron abasteciendo a la metrópolis de bienes complementarios a sus climas templados y otras materias primas agrícolas (Friedman y McMichael, 1989).

Inmediatamente antes y durante el desarrollo del primer RAI la producción agropecuaria de Mendoza observó dos reconversiones estructurales. La primera de ellas se remonta al cambio de metrópolis que operó con la independencia argentina. La desestructuración del comercio colonial, la creación de aduanas internas en el país y el ingreso irrestricto de mercancías inglesas desde Buenos Aires y Chile ocasionaron un fuerte déficit al comercio provincial (Bragoni, 2004). Para hacerle frente, en 1835 el gobierno provincial en conjunto con el de San Juan firmó un acuerdo con Chile, que puso en marcha el modelo ganadero. Mendoza se convirtió en zona de engorde para el ganado en tránsito hacia Chile proveniente del sur de Córdoba. Esta demanda se originó en el desplazamiento de la ganadería por el cultivo de cereales en el vecino país, producto de la “fiebre del oro” en el oeste norteamericano (Richard-Jorba, 1998).

El modelo ganadero disparó el reparto latifundista de las tierras fiscales, que hacia 1810 eran amplia mayoría. Las grandes estancias-haciendas se extendieron hacia el este de la ciudad, por donde llegaba el ganado en tránsito desde el este del país, y hacia el oeste donde ocuparon amplios territorios abarcando desde la llanura hasta el límite con Chile. Así, durante esta primera etapa posterior a la independencia, fue configurándose una estructura de la propiedad de la tierra con un patrón de propiedades muy subdivididas cercanas a la ciudad pero que aumentaban considerablemente su tamaño hacia la periferia (Departamentos de Luján y Maipú) y hacia el este y Valle de Uco. Sin embargo, a diferencia del desarrollo de la ganadería extensiva de la época en la pampa húmeda, las características climáticas de la región obligaron a desarrollar esta actividad en conjunto con el cultivo de alfalfares provistos de redes de irrigación. Según estimaciones la superficie total cultivada en la provincia rondaría los 60.000 Ha para 1856 (Richard Jorba, 1998).

A principios de la década de 1870 el negocio ganadero comenzó lentamente a declinar para casi desaparecer hacia comienzos del siglo XX. Diversas circunstancias confluyeron en esta situación. A partir de la crisis internacional de 1873, Chile comenzó a sufrir una serie de

dificultades económicas para colocar sus principales exportaciones como el trigo y cobre, lo cual contrajo el comercio de ganado. La Guerra del Pacífico ofreció un breve repunte que continuó con algunos altibajos. Sin embargo, la llegada del ferrocarril a Mendoza en 1885 eliminó la necesidad de invernada en la provincia y terminó por desplazar definitivamente a los ganaderos de Mendoza ante la competencia de Buenos Aires y el litoral. Finalmente a partir de 1898 el gobierno chileno impuso una serie de gravámenes a la entrada de ganado procedente de Argentina (Collado, 2006).

Frente a este panorama, desde la década de 1870 el gobierno provincial comenzó a impulsar una serie de medidas para fomentar el desarrollo de la actividad vitivinícola. Atentos al crecimiento de la demanda interna de vinos provocada por el arribo masivo de inmigrantes a la región pampeana. De esta forma Mendoza realineó su economía vinculada al 1er RAI, esta vez bajo el modelo agroexportador que proponía la élite nacional.

Bajo esta nueva especialización continuó la apropiación de grandes extensiones de tierras (Mata, 1991; Martínez, 2011; Martín, 2010, entre otros). Como señala Martín (2010)

el oasis y todas las tierras del secano hasta la frontera con las sociedades indígenas del sur provincial, eran propiedad privada al comenzar la segunda mitad del siglo XIX. La tierra pública se localizaba en los territorios aún no conquistados, al sur del fuerte de San Rafael, y su venta en gran escala se concretaría en las dos primeras décadas del siglo XX (Martín, 2010: 129).

La puesta en marcha de la producción vitivinícola requirió además una cantidad fuerza de trabajo que la población local no alcanzaba a satisfacer. A diferencia de la región pampeana donde el arribo de inmigrantes fue masivo desde 1880, este fenómeno no ocurrió en la provincia sino hacia 1905. Por lo cual durante esta primera etapa, los terratenientes debieron ofrecer ciertas ventajas para atraer a los migrantes europeos. Los contratos por plantación de viñedos en ocasiones dejaban ingresos suficientes que permitieron un acceso relativamente fácil a la tierra a algunos inmigrantes, sobre todo en el oasis del sur. Sin embargo, los puestos de contratista fueron ofrecidos casi exclusivamente a los inmigrantes europeos, mientras que a los trabajadores criollos se los empleaba como peones o en las tareas estacionales (Salvatore, 1986). Con el arribo masivo de inmigrantes a la provincia del periodo 1905-1914 la esperanza de acceso a la tierra se fue diluyendo, hasta que la figura del contratista terminó por asemejarse más a una relación asalariada (Cerdá, 2011).

Más allá de esto último, la subdivisión de la tierra y el acceso a la pequeña propiedad fue mayor en relación a la situación observada en la región pampeana. En parte debido a la especulación inmobiliaria a la que se dedicaron muchos grandes propietarios, “valorizando tierras mediante el fraccionamiento y posterior venta de lotes menores” (Martín, 2010: 136).

Así hacia 1914 el promedio de las propiedades en las áreas irrigadas era de 34,2 Ha, y cerca del 77 % de las explotaciones estaba a cargo de sus propietarios (Martín, 1992). Estas cifras pueden hacernos pensar en un acceso generalizado a la propiedad, pero si observamos los datos respecto a la figura del contratista de viñas nos encontramos con un panorama diferente. Esta forma continuó siendo la forma principal de contratación en las grandes explotaciones y hacia 1936 el 35 % de los viñedos estaba bajo contrato, pero representaba el 68 % de la superficie cultivada con vid, con una estimación de más de 3.800 familias contratistas (Salvatore, 1986).

El Valle de Uco presentó una trayectoria histórica distinta a la observada en el oasis norte y sur de la provincia. Mientras los últimos se integraban al mercado nacional con el cultivo de la vid; el Valle de Uco, a la espera de la llegada del ferrocarril, declinaba con sus grandes estancias ganaderas. No fue sino hasta la década de 1920 que el ferrocarril llegó al Valle de Uco. Solo 10 años antes que aparecieran los primeros síntomas de las crisis de sobreproducción y las primeras erradicaciones de viñedos que caracterizaron a la vitivinicultura a lo largo del siglo XX. Ello contribuyó a un desarrollo más diversificado de los cultivos. Recién con la llegada del ferrocarril la matriz productiva del Valle de Uco comenzó a integrarse al mercado nacional. A partir de allí el oasis de riego fue creciendo progresivamente con la llegada de inmigrantes europeos.

Los datos de la época registran una muy baja participación de los cultivos hortícolas con fines comerciales en la provincia de Mendoza. El 2do Censo Nacional de 1895 menciona que recién con inmigración masiva de fines del siglo XIX comenzaron a modificarse los hábitos alimenticios, basados casi exclusivamente en el consumo de carne. En particular se menciona el aumento del consumo de pastas y legumbres, aunque la carne continuó como dieta principal. Así entre 1872 y 1895 el área sembrada con hortalizas y legumbres se multiplicó por cinco a nivel nacional, alcanzando las 90.000 Ha. El censo no proporciona datos diferenciados por distintos tipos de cultivos, salvo para papas y porotos, entre los cuales Mendoza solo figura con 332 Ha de papa. El 3er Censo Nacional correspondiente al año 1914 ya daba cuenta de 2.010 Ha con cultivos de legumbres y hortalizas en la provincia.

Tiempos de crisis

Tan pronto como hubo enraizado el gran capital en los estados más poderosos del continente europeo y en los EEUU, los mismos comenzaron a desplegar medidas proteccionistas con el fin de garantizar a sus industrias condiciones favorables de

acumulación (Luxemburg, 2011). El paso del capitalismo a su fase monopolítica reavivó de forma acelerada la carrera por el reparto del mundo entre las potencias imperialistas, culminando con el estallido de la Primera Guerra Mundial.

La guerra generó un fuerte desequilibrio en la economía capitalista mundial. Al surgir EEUU como principal potencia financiera e industrial, frente a una Europa debilitada, la acumulación de los capitales norteamericanos fue febril. El capitalismo británico había proseguido su acumulación no solo equilibrando sus grandes déficits comerciales con los retornos e intereses surgidos de su exportación de capitales; sino que continuamente había creado nuevos mercados a través de la política colonial y la exportación de capitales. Por el contrario, EEUU fue acumulando crecientes superávits comerciales y financieros en un mercado mundial estancado en los niveles de preguerra.

El crack financiero de 1929 desató los enormes desequilibrios de la economía capitalista a nivel mundial. La caída del sistema financiero precipitó el consumo a nivel local e internacional. Las principales potencias adoptaron fuertes medidas proteccionistas, reduciendo aún más los intercambios internacionales. La crisis fue extendiéndose en el tiempo, sin dar señales de restablecimiento por mera acción del mercado. La crisis trajo consigo el fin del libre comercio, y obligó a replantear el papel del Estado en la economía. Las propuestas keynesianas sostenían que se debía aumentar la demanda a través del gasto estatal, principalmente en obra pública tanto con fines de reactivar la economía como para descomprimir el descontento social. En materia agropecuaria, este pensamiento dio inicio a medidas de regulación de la oferta y subvenciones a productores a través de medidas tales como precios mínimos y compra de excedentes. Sin embargo la crisis también agudizó la lucha de clases impulsando, en última instancia, el ascenso al poder del fascismo.

A lo largo de este periodo las economías dependientes latinoamericanas debieron adaptarse a la fuerte contracción de los intercambios comerciales y al proteccionismo de los países centrales. La crisis dio por concluido el modelo agroexportador argentino característico del 1er RAI. Lentamente, en las economías más grandes de la región se fue desarrollando una industria dedicada a abastecer al mercado interno que había quedado vacante ante la escasez de divisas. Este proceso se conoce localmente como “industrialización por sustitución de importaciones” (en adelante ISI). En la Argentina este proceso atravesó diferentes etapas, las cuales tuvieron su correlato en las políticas dirigidas al agro. Así, la primera etapa del periodo ISI arranca a con la crisis de 1929 y abarcó toda la década siguiente. Impulsada por la élite económica, esta política fue vista como un “instrumento transitorio” (Aspiazú y Nochteff,

1995: 49) para reducir el desequilibrio comercial y el desempleo hasta que se recuperasen las exportaciones agropecuarias.

Marini (2008) describe la problemática transición que significó el camino hacia la sustitución de importaciones. Durante el modelo agroexportador la acumulación de la clase terrateniente se basó en la superexplotación de la fuerza de trabajo, sobre el cual recayó el peso del intercambio desigual entre materias primas y productos industriales. En este modelo la producción industrial y de alimentos se hallaba escindida y la circulación se completaba en el ámbito internacional. El consumo de bienes industriales se hallaba dividido en una esfera baja muy restringida de bienes de consumo popular y otra alta de bienes de consumo de lujo. Por lo cual la escasa capacidad de consumo de la clase trabajadora local no revestía ningún problema. Al deteriorarse los términos de intercambio, en especial a partir de la crisis del '29, la acumulación de la clase terrateniente se vio obstaculizada.

La necesidad de mantener el equilibrio de la balanza comercial y la amenaza social de la desocupación llevó al gobierno a adoptar políticas que favorecieran una cierta industrialización (Azpiazu y Nochteff, 1995). Sin embargo esta industrialización tuvo escaso incentivo para desarrollar la productividad social del trabajo. Un mercado limitado y protegido la crisis y por barreras aduaneras, otorgó condiciones cercanas al monopolio. Así, “el capitalista industrial se [valió] del excedente de mano de obra creado por la misma economía exportadora y agravado por la crisis que ésta experimenta (...), para presionar a los salarios en el sentido de la baja” (Marini, 2008: 139).

Junto con el establecimiento de aranceles que buscaron la protección de ciertas industrias, se adoptó una serie de medidas para amortiguar el deterioro en los intercambios tales como el control de cambios, la creación del Banco Central, la instauración del impuesto a los réditos. Además se adoptaron diferentes políticas para limitar los efectos de la crisis sobre el agro. Se crearon diversas organizaciones reguladoras de la actividad agropecuaria, tales como la Junta Nacional de Carne, Junta Nacional de Granos y Dirección Nacional del Azúcar (Giarraca y Teubal, 2017). Entre las industrias más dinámicas de este periodo se encontraban algunas agroindustrias de diferentes regiones del país (Schvarzer, 1996). A pesar de la caída de los precios internacionales la actividad agroexportadora siguió siendo de suma importancia; sin registrar reducciones de las superficies sembradas a lo largo de la década de 1930 (Rapoport, 2000).

La crisis del '29 golpeó duramente a la principal actividad de Mendoza, la vitivinicultura. La caída del consumo generada por la baja de los salarios y la desocupación llevó a la acumulación de stock sin posibilidad de hallar mercados. Frente a este panorama se

implementaron diferentes medidas destinadas a sobrellevar la crisis de la industria vitivinícola, tales como la destrucción de cosechas, precios subsidiados a bodegas y algunos incentivos fiscales sobre agroindustrias que fomentaron la reconversión de viñedos hacia cultivos fruti-hortícolas (Martín, 1992). Estas experiencias sirvieron como base para la creación de la Junta Reguladora de Vinos en 1943 (Cerdá, 2011).

El gobierno de Mendoza, tan tempranamente como en 1933, comenzó a impulsar mecanismos de fomento al desarrollo de diversas agroindustrias que impactaron directamente sobre la producción hortícola. En una serie de leyes dictadas ese año se incluyó la exención impositiva a cooperativas que industrializaran frutas y otros productos agrícolas. También durante ese año se gestionó ante el gobierno nacional la conclusión de un acuerdo con Italia que favorecía el ingreso de pasta de tomate, constituyendo uno de los alimentos importados más consumidos en Argentina. En ese momento ya existían en Mendoza 6 agroindustrias con la capacidad de elaborar el 50 % del volumen importado de pasta de tomate (Rodríguez, 2018). En conjunto estas medidas facilitaron la expansión de las fábricas de conservas de frutas y hortalizas en la provincia casi se triplicaran llegando a 100 establecimientos en el año 1936, cantidad que continuo aumentando durante el periodo ISI.

Los anuarios estadísticos de la provincia de la década de 1920 aún llevaban un escaso registro de los cultivos hortícolas. Hacia la temporada 1923-1924 daban cuenta de 15.298 Ha de cultivos hortícolas. Siendo el principal de ellos, la papa con 10.203 Ha, seguido por porotos, cebollas y otros. En el anuario de 1931-1932 se incluyen dos detalles más (espárragos y melones) para un total de 10.362 Ha de hortalizas en la provincia, entre las cuales la papa sigue siendo amplia mayoría con 7.798 Ha. En tanto la superficie sembrada con tomate pasó de no tener registro específico, a 4.878 Ha en 1933 y a 7.100 Ha en 1942 (Martin, 1992).

A nivel nacional también se produjeron intervenciones específicas sobre la actividad hortícola, específicamente a través del desarrollo de semillas hortícolas. En la década del '30 se creó la Dirección de Frutas y Hortalizas del Ministerio de Agricultura, que adoptó entre sus objetivos la producción de plantas y semillas adaptadas a cada región. Una de sus primeras intervenciones estaba dirigida a reemplazar la importación de pimentón, que seguía su marcha a pesar de las subas de aranceles (Gallardo, 2012). En las memorias de 1936 del Ministerio de Agricultura se mencionan ensayos de adaptación y selección de semillas en 20 especies y 62 variedades distintas de hortalizas. Al mismo tiempo se realizaban campañas de introducción y distribución de diferentes semillas, como espárrago, melón, tomate y pimiento (Gallardo, 2012).

1.2.2. La “expansión tradicional” de la horticultura en el contexto del 2do RAI

Tiempos de auge

La destrucción sin precedentes alcanzada durante la Segunda Guerra Mundial, puso en la agenda de los gobiernos de las potencias aliadas la necesidad de sentar nuevas bases para la reorganización de la economía de posguerra. En un principio el eje estuvo puesto en garantizar la reconstrucción de los países afectados por la guerra y la estabilidad económica (Mendes Pereira, 2014). Sin embargo la delicada situación económica de Europa en los años siguientes y la consecuente amenaza de la expansión del comunismo, fijaron las condiciones para lo que Araghi (2003) denominó un “periodo excepcionalmente reformista del capitalismo mundial” (2003: 51).

Con el inicio de la guerra fría a partir de la doctrina Truman en 1947, las medidas tímidas iniciales dieron paso al masivo Plan Marshall. La transferencia de 13,5 billones de dólares a los países de Europa occidental en condiciones ampliamente favorables no tenía precedente alguno (Mendes Pereira, 2014). La reconstrucción europea se llevó adelante bajo un fuerte proteccionismo tolerado por EEUU (Friedman y McMichael, 1989). En el plano político los gobiernos de diferentes signos políticos de las potencias occidentales aceptaron “que el Estado debía concentrar su atención en el pleno empleo, en el crecimiento económico y en el bienestar de los ciudadanos” (Harvey, 2007: 17). Las políticas keynesianas dirigidas a aumentar la demanda a través del gasto estatal se transformaron, bajo el pacto trabajo-capital de posguerra, en variadas formas de redistribución social (Caparróz, 1999).

En materia agropecuaria, el Plan Marshall permitió a EEUU ampliar las políticas de subvención a sus granjeros, colocando sus excedentes de granos en Europa. A medida que fue progresando la recuperación de su agricultura, Europa comenzó a replicar las prácticas norteamericanas para colocar sus excedentes bajo la Política Agraria Común (Bernstein, 2012). Ello provocó que los antiguos proveedores de granos, como Argentina, se vieran privados de sus mercados tradicionales y con una fuerte presión a la baja del precio de los mismos.

Finalizado el Plan Marshall, EEUU volcó sus crecientes excedentes de granos bajo la forma de ayuda alimentaria sobre América Latina y a los recientemente descolonizados países de África y Asia, sirviendo a un doble propósito. Por un lado, reforzó sus intereses geopolíticos en el marco de la Guerra Fría. Y por otro lado apuntaló con grano barato la

industrialización en estos países, beneficiando directamente a sus inversiones allí radicadas. “De este modo la proletarización en el Tercer mundo lejos de depender de un mercado nacional de alimentos ocurrió a través de granos americanos importados, a expensas de la producción agrícola doméstica” (Friedmann y McMichael, 1989: 104).

Paralelamente en este periodo fue gestándose una acelerada transformación técnica de la producción agrícola que se conocería como “revolución verde”. Según Moore (2010) cada gran ciclo de acumulación capitalista implicó una revolución agrícola capaz de sostener proletarizaciones masivas. Tales revoluciones implicaron un salto en la extracción de un plusvalor ecológico suficientemente grande para proveer alimentos baratos de manera que el costo de los mismos no debilite el ciclo de acumulación. Más específicamente, apuntalar la extracción de un plusvalor relativo a través de la reducción de los bienes salario.

En el 2 RAI esta meta se alcanzó a fuerza de una acelerada subsunción del proceso de trabajo agrícola⁷ a las industrias proveedoras de insumos y maquinaria. A partir de ello la producción agrícola comenzó a convertirse cada vez más en un encadenamiento intersectorial liderado por “capitales agroalimentarios”. En un primer momento en el sector de alimentos durables y el complejo de la carne y luego desde mediados de los ‘70 también a la producción y comercio de granos (Friedmann y McMichael, 1989). Así, entre 1950 y 1990 la producción mundial de granos se triplicó, propulsado por un aumento de los rendimientos por hectárea a la vez que su precio descendió un 60 % (Moore, 2010).

Podemos decir entonces que la reproducción ampliada “limitada” del capitalismo en este periodo se llevó adelante principalmente al interior de las fronteras nacionales. En un primer momento centrada en la reconstrucción de Europa, fuertemente apuntalada por EEUU. Luego extendida a los proyectos desarrollistas de industrialización y proletarización masiva en algunos países del Tercer Mundo, aunque con un apoyo mucho más limitado. Dicho en otras palabras, basado no únicamente en una renovación tecnológica de la tasa de ganancias, sino principalmente en su relanzamiento vía la ampliación del mercado que implicó la reconstrucción de la devastación de la guerra, y la industrialización y el avance del capitalismo en los países que habían constituido los “interiores rurales” de las metrópolis. Todo esto en un marco de creciente “restricción geográfica” (Mandel, 1995: 49) del capitalismo producto de la expansión del campo socialista.

⁷ Marx (1975a) denomina subsunción formal del proceso de trabajo al capital, cuando el trabajo queda subordinado a un capitalista pero sin mediar una transformación técnica del mismo. Esta subordinación se transforma en subsunción real cuando el capital introduce una transformación técnica en el proceso de trabajo buscando aumentar la extracción de plusvalor en su forma relativa.

En la Argentina la segunda etapa de la sustitución de importaciones comenzó en la década de 1940, y estuvo marcada por el ascenso al poder del peronismo. La Segunda Guerra Mundial profundizó la sustitución de importaciones ampliándose la producción hacia bienes de consumo durables. Durante este periodo la clase terrateniente fue cediendo el control del estado en favor de una alianza de clases con una vocación más industrialista. Durante la primera presidencia de Perón el crecimiento de las industrias sustitutivas se vio fortalecido. La favorable situación financiera de posguerra y el contexto de altos precios agropecuarios favorecieron la ampliación de los mecanismos de fomento a la industria, principalmente a través del IAPI⁸ y de la banca nacionalizada (Girbal-Blacha, 2008). Con el avance de la industrialización se fue modificando el tipo de importaciones, pasando de bienes de consumo a productos semielaborados, maquinaria y materias primas. A partir de allí algunos bienes anteriormente considerados de lujo se incorporaron al consumo masivo (Marini, 2008).

El consumo interno se incrementó a través de un conjunto de políticas redistributivas y un aumento del salario real, así la participación de los salarios en el producto bruto alcanzó en ocasiones el 50 % (Rapoport, 2000). El consumo obrero local fue cobrando una relevancia creciente en la valorización del capital industrial. El incremento del salario real de los trabajadores era fundamental para el desarrollo de la industria. Una condición para ello fue la baja en los precios de los bienes salario, particularmente de los alimentos. Al bajar los costos de reproducción del obrero, se generaba un remanente en su salario para la adquisición de bienes industriales (Rubio, 2001).

En tal contexto la producción de alimentos asumió un papel similar al seguido en Gran Bretaña a mediados del siglo XIX. Sin embargo, en algunos países latinoamericanos las condiciones para una acumulación capitalista debieron crearse al interior de las fronteras nacionales. Por lo cual la producción de alimentos baratos recayó en un sector bien específico, los campesinos. Estos últimos podían producir bienes baratos por tres razones:

la primera porque no captaban la renta de la tierra, la segunda porque su presencia reducía el monto general de la renta captado por los empresarios agropecuarios y la tercera, porque su debilidad estructural permitía que sus productos no fueran retribuidos cabalmente por su precio de producción, con lo cual transferían un excedente de valor a la industria, que se materializaba en alimentos baratos para el consumo obrero (Rubio, 2001: 37).

Así la valorización del capital al interior de las fronteras nacionales durante la sustitución de importaciones se asentó, en parte, sobre la producción campesina. Durante este periodo se implementaron políticas de fomento con el objetivo de aumentar su producción,

⁸ El IAPI ejercía el monopolio del comercio exterior y permitió transferir parte de los excedentes comerciales generados por el sector agropecuario a la industria.

reducir el peso de la renta a través del acceso a la propiedad y compensar los periodos de bajos precios. Esta integración de la producción campesina con el resto de la economía y en particular con las agroindustrias Rubio lo caracteriza como un “dominio incluyente” (2001: 41). Bajo esta forma los campesinos se integraron como proveedores de materias primas a las agroindustrias y de alimentos baratos para la creciente población obrera; además de conservar su papel de reserva de fuerza de trabajo disponible tanto para la agricultura como la industria.

De esta manera, durante el primer gobierno peronista se continuó con la prórroga de los arriendos iniciada en 1942, se sancionó el Estatuto del Tambero-Mediero y la Ley de Arrendamientos, que se sumaron al Estatuto del Peón Rural de 1944. Además, se facilitaron créditos para la compra de predios por parte de los arrendatarios (Lattuada, 2011). Este conjunto de medidas que favorecían a los sujetos más débiles del agro argentino, estuvo acompañado de una retórica agrarista que amenazaba con una reforma agraria. Sin embargo esta última, salvo algunas experiencias puntuales, nunca se puso en marcha (Balsa, 2013).

Todo ello ocasionó fuertes tensiones entre el gobierno y los terratenientes. Pero mientras duró el contexto internacional de precios elevados de los productos agropecuarios no desató mayores conflictos. Con la baja de los mismos en 1950 el gobierno comenzó la llamada “vuelta al campo”. El IAPI dio un vuelco buscando aumentar la productividad del agro y así contrarrestar en parte la caída de los precios internacionales. Comenzó a financiar la importación de maquinaria agrícola, otorgó créditos a los productores y les garantizó precios mínimos. Paralelamente se redujeron las concesiones a los asalariados del campo y a los arrendatarios. A pesar de esta serie de medidas que tendían a favorecer a los grandes propietarios, estos últimos jugaron un papel central en el derrocamiento de Perón en 1955 (Girbal-Blacha, 2000).

La restricción externa impuesta por la baja de los precios de los productos agropecuarios dio inicio a la tercera etapa ISI liderada por empresas trasnacionales (Azpiazu y Nochteff, 1995). “Hacia 1950, la economía [capitalista] había superado la crisis que la afectara a partir de la década de 1910, y se encontraba ya reorganizada bajo la égida norteamericana” (Marini, 2008: 143). Así el capital acumulado en los países centrales desde el reciente auge de posguerra fue reclamando progresivamente el espacio perdido desde la década del ‘30. El fuerte contexto proteccionista llevó a que las firmas extranjeras trasladaran parte de las “etapas inferiores de la producción industrial” (2008: 144) a los países de la periferia. Durante los ‘60 se mantuvo un alto nivel de participación de los salarios en el ingreso global, acompañado por un crecimiento importante de la producción agropecuaria (Giarraca y Teubal, 2017).

En este nuevo contexto, la producción agrícola continuó con su rol de abastecedor de alimentos baratos pero cobrando nuevas dimensiones. A comienzos de los '60 la "revolución verde" dio un nuevo giro a la discusión sobre el papel del agro en el desarrollo nacional. Bajo las políticas "desarrollistas" tanto la gran propiedad como la pequeña producción fueron cuestionadas por su baja incorporación tecnológica y catalogadas como atrasadas. En ambos casos el resultado atribuido era una baja productividad que debía superarse para contribuir a la industrialización del país, sinónimo en ese momento del desarrollo nacional. En este proyecto el agro tenía el papel de aportar divisas como así también materias primas y alimentos que apuntalaran la industrialización. Las políticas hacia la gran explotación no lograron avanzar más allá de algunas medidas impositivas tendientes a inducir la incorporación tecnológica. Lo cual, de todas formas, generó un fuerte rechazo por parte de sus propietarios (Sánchez, 2014).

Por el lado de la pequeña y mediana explotación, la principal institución encargada de conducir su "modernización" en este periodo fue el INTA. Desde su creación en 1956 hasta mediados de la década del '70 mantuvo un paradigma educativo propio de la sociología rural norteamericana, centrado en la dualidad tradicional-moderno. Bajo este paradigma la generación y transferencia tecnológica estuvo secundada por actividades de carácter educacional, "vinculadas al cambio de mentalidad del hombre rural para tornarlo apto para una vida moderna" (Alemany, 2003: 143).

El Estado nacional tuvo una fuerte presencia en el desarrollo genético de los cultivos, a través de la experiencia acumulada que cristalizó en la creación del INTA y también con la participación de las universidades nacionales. Así la Argentina se diferenció de las experiencias de la región, logrando la producción técnica y científica nacional un importante papel en la difusión de las tecnologías de la revolución verde. Lo cual ayudó a consolidar una importante industria semillera local que podía competir abiertamente con las empresas trasnacionales a partir de variedades creadas en el sector público. Diferente fue el destino de la provisión de fertilizantes y plaguicidas, mercado que dependió casi exclusivamente de la importación por parte de las empresas trasnacionales (Gras y Hernández, 2016). Al mismo tiempo la mecanización y quimización de la agricultura facilitó la "liberación" de grandes cantidades de población rural que encontrarían ocupación en la industria. Mediante estos mecanismos el Estado contribuyó a la valorización del sector industrial, transfiriendo los excedentes campesinos en forma de alimentos, materias primas y fuerza de trabajo barata (Rubio, 2001).

En materia de política de tierras, durante las dos décadas que siguieron a la caída del peronismo, se mantuvieron las políticas de congelamiento y prórroga de los arriendos, como

así también los programas de crédito para la compra de predios para las explotaciones menores (Lattuada, 2011).

El acceso a la tierra, ya sea en forma de arrendamiento o compra, estuvo asociado a coyunturas favorables de políticas agropecuarias de las décadas del '40 y '50. Una de estas políticas fue el congelamiento de los arrendamientos a partir de 1942, prorrogado en sucesivas oportunidades hasta 1968, el cual generó un acceso a la propiedad de muchos arrendatarios (García, 2012: 94).

Comenzando en este periodo, Benencia (2002) identifica tres grandes etapas históricas de la producción del Área Hortícola Bonaerense (en adelante AHB), referidas a los cambios observados en cinco variables: la producción, la tecnología, la tenencia y distribución de la tierra, la organización del trabajo y la comercialización. La primera etapa abarca el periodo entre 1950 y 1975, a la cual denomina “etapa tradicional” de la horticultura del AHB. Según la bibliografía hallada sobre la producción hortícola en Mendoza podemos apreciar características cercanas a las que define Benencia en su periodización, por lo cual retomaremos estas etapas en nuestro análisis.

Durante esta etapa la producción hortícola se basaba en el trabajo de familias extensas empleando tecnologías tradicionales, como tracción animal, deshierbe manual, fertilizantes de origen animal y riego por gravitación. La incorporación del tractor a mediados de los '60 constituyó la principal transformación técnica del periodo. El trabajo estaba organizado en torno a la fuerza de trabajo familiar aunque en momentos de mayor demanda como la cosecha se debía recurrir a la contratación de trabajadores temporales, provenientes por lo general del norte del país (Benencia, 2002). Durante esta etapa ocurrió una expansión importante de la producción en el AHB. Entre los años 1937 y 1969 las explotaciones hortícolas se duplicaron, creciendo principalmente las pequeñas explotaciones fruto del parcelamiento de grandes propiedades y la implementación de colonias agrícolas (Benencia, 2002). Lamentablemente para Mendoza no existen datos confiables en este periodo que permitan seguir la evolución del número de explotaciones hortícolas. Recién en el año 1971 el Registro Permanente de Uso de la Tierra de la Provincia de Mendoza informa de 5.448 EAPs con cultivos hortícolas.

Hacia la década de 1960 la superficie agrícola en Mendoza se encontraba muy subdividida si se la compara con la pampa húmeda, con un promedio de 13 Ha por explotación. “El censo de 1960 dio un alto porcentaje de propietarios con una superficie inferior al promedio, especialmente en las tierras dedicadas a la vitivinicultura, cuya unidad de explotación es poco más de 8 hectáreas” (Velasco, 1963: 57). Coincidentemente un estudio de la Secretaría de Estado de Agricultura y Ganadería de 1978 calificaba como minifundistas (explotación que solo puede dar trabajo a dos o menos personas) a un 41,6 % de las

explotaciones agropecuarias mendocinas (Sabalain y Reboratti, 1980). Intercaladas con las pequeñas explotaciones existían extensas superficies, que eran propiedad de grandes empresas. Las mismas eran operadas por contratistas que vivían y trabajaban estas parcelas de un modo similar al de las explotaciones menores (Taylor, 1948).

Así el paisaje rural de la época daba cuenta de la intensidad del trabajo requerida por la práctica del cultivo en tierras áridas dependientes del riego. El agricultor mendocino, “ya sea contratista, mediero o propietario” (Velasco, 1963: 50) ubica su casa cercana a la hijuela de la parcela que trabaja, en torno a las 5 a 10 Ha. “Es necesario tener una colocación expectante con respecto a las hijuelas o las acequias de que depende, y sobre todo, estar en vigilia permanente para cuando llega el turno, lo cual puede suceder perfectamente en horas de la noche” (Gray e Iturrioz, 1969: 110). Este hábitat disperso fue configurando una aglomeración entre los puntos que marcan las viviendas rurales aisladas. Al densificarse el número de viviendas sobre una misma calle se iban formando pequeños caseríos que caracterizaban el paisaje rural mendocino (Velasco, 1963).



Riego por surco en una explotación hortícola. Fuente: elaboración propia

Los estudios del periodo sobre Mendoza dan cuenta de la continuidad de los procesos de subdivisión de la tierra en las zonas de expansión de la frontera agrícola, como los casos mencionados por Roncelli (1969) en el Valle de Uco o Velasco et al (1966) en el Carrizal. Entre ellos se menciona la continuidad de la valorización inmobiliaria con la subdivisión de grandes propiedades sin explotar. La misma corría a cuenta de algún comprador que adquiriría parte de alguna gran propiedad. Luego de realizarle mejoras tales como calles internas, obras

de irrigación y desmonte a cargo de alguna empresa especializada, se loteaban y se vendían a un precio que garantizaba una elevada valorización del capital invertido (Roncelli, 1969).

A partir de 1950 se indujo así un nuevo ciclo de crecimiento, donde se destinaron créditos a la compra de tierras y a la implantación de viñedos lo que generó una atracción de inversiones. La demanda, poco exigente y urgente, promovió la sustitución de variedades finas por criollas, se construyeron bodegas y ampliaron las existentes, se incorporaron nuevas tierras con riego subterráneo y se difundió el parral. Los contratos de maquila se generalizaron. Este proceso organizado por inmobiliarias locales, se tradujo en el fraccionamiento de grandes extensiones (Van den Bosch, 2016: 8).

Esta forma de expansión adquirió un renovado interés a partir de los '60 con la rápida expansión de la tecnología para explotar aguas subterráneas. Lo cual permitía evadir la dependencia del sistema de reparto y de la red de canales de las aguas superficiales (Ver Capítulo 2).

Uno de estos trabajos sobre Mendoza realizado por Velasco (1963) describe dos tipos de producciones hortícolas. Por un lado explotaciones hortícolas intensivas requerían entre 5 a 8 personas trabajando permanentemente a lo largo del año en superficies de aproximadamente 5 Ha. Por otro lado, cultivos hortícolas “extensivos, como la papa o tomate industrial” (Velasco, 1963: 57) en los que la demanda de trabajo era menor, especialmente si se había adoptado alguna forma de mecanización de las tareas. Al respecto la autora señala, que si bien en Mendoza existía un grado mayor de mecanización en comparación al resto del país⁹, en las explotaciones hortícolas la tracción animal “superan en mucho a la tracción mecánica” (1963: 47). Respecto al uso de fertilizantes y agroquímicos la autora menciona:

Si bien nuestros agricultores emplean el abono, no siempre usan los elementos más adecuados para sus suelos. (...) En general ignoran cuál es el abono y la cantidad que requiere cada cultivo para obtener los máximos rendimientos. Muchos agricultores se limitan a incorporar materias orgánicas y abonos verdes; y hay otros que sólo realizan esta práctica de mejoramiento cada dos o tres años, obligados por la falta de capital, debido a las malas cosechas, o mala comercialización de las mismas (1963: 75).

Existen adelantos técnicos que permiten una lucha eficaz contra las plagas, malezas y enfermedades; algunos herbicidas evitan el duro y largo trabajo del azadón; pero nuestro horticultor es reacio a su aplicación, por desconocer en algunos casos sus ventajas, o por desconfianza al haber experimentado con productos adulterados (1963: 88).

No hemos encontrado trabajos sobre la organización del trabajo en la producción hortícola en la provincia de Mendoza anteriores a la década de 1960. Los estudios realizados sobre el área hortícola bonaerense para este periodo pueden proporcionar una idea

⁹ El Censo Agropecuario de 1960 da cuenta de la existencia de 4.042 tractores para el total de las 25.843 EAPs en la Provincia de Mendoza, es decir un tractor cada 6,4 EAPs. En contraste en el Censo General de la Nación de 1947 solo registraba 426 tractores en toda la provincia.

aproximada de las condiciones en nuestra provincia. Ringuelet y Garat (2000) mencionan que el trabajo hortícola dependía fuertemente de unidades familiares ya fuera como propietarios, o bajo formas de arriendo o aparcería. Esta última forma fue creciendo proporcionalmente hacia las décadas de 1930/1940 donde se “contrataban por temporada asalariados temporarios y, por lapsos prolongados, dependientes en carácter de medieros; la contratación de estos últimos posibilitó la expansión del área sembrada” (2000: 67).

Los estudios de la década de 1960 en Mendoza destacan la gran difusión que tenía la aparcería en los cultivos hortícolas. Velasco mencionaba que “aunque la propiedad está muy subdividida, predomina el sistema de contratos [de viña] y medieros; de manera que un alto porcentaje de la superficie agrícola aún no está en manos de quien la trabaja...” (Velasco, 1963: 82). Sin embargo entre los aparceros, conocidos localmente como “chacareros” (Velasco et al, 1966), existían comportamientos variados. En su mayoría el chacarero trabajaba la tierra de un modo similar al de un propietario que emplea la fuerza de trabajo familiar. Pero también se daban casos en que el chacarero, luego de acumular un cierto capital, comenzaba a desarrollar comportamientos típicamente empresariales. Así el trabajo directo pasaba a depender de “subchacareros o un número elevado de obreros rurales” (Velasco et al, 1966: 47).

La procedencia de los sujetos involucrados en la producción hortícola era variada. Entre los propietarios y chacareros se mencionaban argentinos, españoles e italianos. Entre los trabajadores se mencionan sanjuaninos y de provincias del norte argentino, como también migrantes bolivianos. Estos últimos se desempeñaban principalmente como trabajadores temporarios, aunque algunos ya comenzaban a ocuparse como peones permanentes (Velasco et al, 1966).

En cuanto al mercado para la producción hortícola, a nivel nacional estaba poco desarrollado. Los cinturones hortícolas se limitaban a abastecer a las ciudades cercanas. Lo cual terminaba por reforzar los hábitos alimenticios de la población que mostraba un “exceso de consumo de productos de origen animal, y un déficit del 58 % de consumo de hortalizas” (Velasco, 1963: 84).

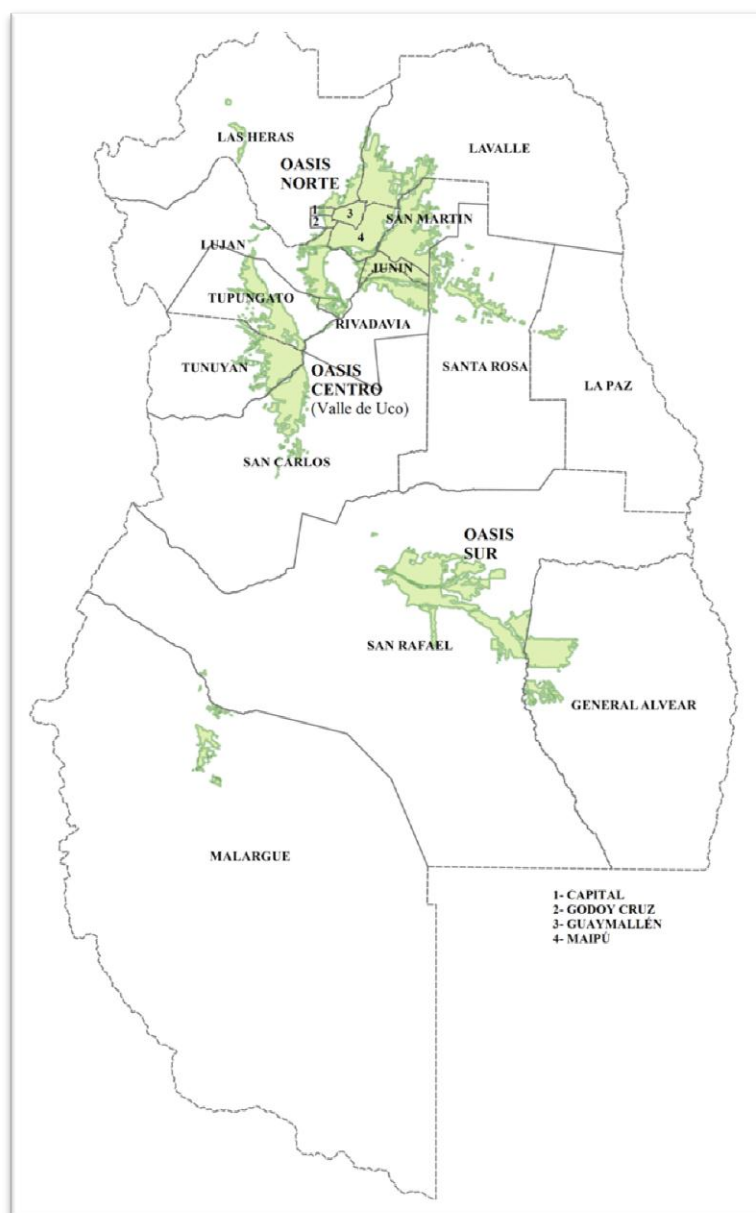
Esto traía aparejado prolongados lapsos sin producción y una estacionalidad mucho más marcada de la misma y por consiguiente la falta de competitividad de las producciones porque no existían otras zonas de producción o era muy difícil, por los rudimentarios transportes, llegar a los mercados de Capital con buena calidad (Simonatto, 2000: 25).

Aunque existían también algunas zonas hortícolas especializadas relacionadas a agroindustrias o dedicadas a los escasos cultivos que tenían llegada al mercado nacional. Tal

es el caso de Mendoza, que se consolidó tempranamente como una de las principales provincias productoras de hortalizas. La producción en la provincia poseía las siguientes características.

Hay (...) centros con dedicación exclusiva a hortalizas, especialmente en el oasis del S [Sur], donde están radicados los cultivos de tomate y pimiento. En el N [Norte], en el alto Tunuyán, la papa; en el Carrizal, ajo y cebolla. En la cuenca del río Mendoza la producción está limitada a reducidas parcelas en Las Heras, Lavalle, Guaymallén, San Martín y Rivadavia, que no tienen una especialización; producen toda clase de hortalizas para satisfacer el consumo de los centros urbanos locales; el excedente es absorbido por el mercado nacional (Velasco, 1963: 61).

Mapa 1. Oasis irrigados de la Provincia de Mendoza



Fuente: Oscar Carballo y Robin Larsimont

La comercialización de la producción, además de las ventas a las agroindustrias, mostraba una fuerte presencia de la figura del acopiador. “Ellos también proveen de medios de transporte y fijan los precios (...) Muchas veces proveen al chacarero de las semillas, como sucede con la papa, comprometiéndole así la cosecha” (Roncelli, 1969: 98). A su vez se mencionan los escasos resultados arrojados hasta ese entonces por las experiencias de cooperativas para la venta de producción (Velasco, 1963).

Los cultivos hortícolas que ocupaban mayor superficie en los ‘60 en Mendoza eran el tomate y la papa. El primero estaba destinado principalmente a su industrialización, aproximadamente un 80 % de la producción. La producción de tomate evidenciaba cierto estancamiento desde la década del 1940 y con fuertes oscilaciones producto de la evolución de la industria procesadora. El segundo cultivo en importancia, la papa, se comercializaba en fresco en el mercado nacional. Al igual que el primero también observaba dificultades desde inicios de la década del 1940 debido a la expansión del este cultivo en zonas más próximas a la capital nacional, en particular en Rosario y el sureste bonaerense. Resultando el costo del flete un factor restrictivo para la producción local (Velasco, 1963).

El cultivo de tomate, y en menor medida de pimiento, se localizaba principalmente en el oasis sur de la provincia, en los departamentos de San Rafael y General Alvear. Como ya mencionáramos, el desarrollo de estos cultivos en el oasis sur estuvo fuertemente influenciado por las políticas estatales. Esta zona fue recomendada por estudios de factibilidad a nivel nacional coincidiendo con los esfuerzos del gobierno provincial para diversificar la economía. Todo ello contribuyó a la instalación de un número considerable de industrias procesadoras. Sin embargo la actividad tuvo un desarrollo con fuertes altibajos que dan cuenta de las dificultades que debía superar la “sustitución de importaciones”. Informes de los anuarios de estadísticas provinciales mencionan para el año 1961 una importante alza de costos en los envases de hojalata. Para eliminar la producción que la industria no pudo absorber el gobierno compró los excedentes y los elaboró por cuenta propia, como extracto triple concentrado como forma de ahorrar hojalata (Velasco, 1963: 65). El informe de ese año también daba cuenta de un proceso de descapitalización de la industria procesadora producto de una serie de años poco favorables y a los gravámenes para importar maquinaria (Anuario Estadístico 1961).

Lentamente el cultivo del tomate fue desplazándose hacia el Valle de Uco. Hacia 1971 ya era la principal zona de cultivo de esta hortaliza. Esta relocalización estuvo motivada en parte por la incursión de capitales agroindustriales en la producción primaria. El Valle de Uco ofrecía, además de excelentes condiciones climáticas y edáficas, la posibilidad de “adquirir

propiedades de gran tamaño” (Roncelli, 1969: 85) acordes a los planes de expansión de las agroindustrias. El ascenso del cultivo del tomate en Valle de Uco coincidió con su declinar en el Oasis Sur, producto del avance del cultivo de la vid en este último.

Otro cultivo importante en la provincia era la cebolla. En 1952 alcanzó el 38 % de la producción nacional, sin embargo fue decayendo a lo largo de la década de 1960. Este cultivo al igual que la papa tenía buena llegada al mercado nacional. Incluso se menciona como producto de exportación a Gran Bretaña, aunque para principios de los ‘60 casi se hubiera perdido esta plaza. En su reemplazo en el mercado de exportación, el ajo ya mostraba un incipiente pero lento crecimiento de las áreas sembradas, con destino principalmente a Brasil (Anuario Estadístico, 1961). El cultivo de la zanahoria también se hallaba en expansión a partir de su colocación en el mercado nacional, para lo cual ya se habían instalado los primeros lavaderos en la provincia. A principios de los ‘70 Mendoza ya enviaba al mercado nacional el 60 % de su producción de cebollas, 26 % de las papas, 22 % de tomate en fresco, y 76 % del ajo con destino internacional (Brasil), además del tomate industrializado (Rodríguez, 1972).

En muchos casos los cultivos hortícolas eran considerados un trampolín para acceder al cultivo de la vid, sobre todo debido a la fluctuación de los precios de los primeros. Después de algunas cosechas buenas los pequeños propietarios podían acumular un mínimo de capital que les permitiera implantar vid. “Esta posición responde a una actitud mental de los nuevos propietarios, pioneros extranjeros o hijos de extranjeros, en su mayoría, que buscan la seguridad que ofrece la comercialización de la vid, frente a la de los productos de la chacra” (Velasco et al, 1966: 32). También se mencionaba la práctica de intercalar cultivos hortícolas entre los surcos de cultivos permanentes como vid o frutales. Esto se realizaba tanto como forma de obtener algún ingreso en los primeros años de implantación de los cultivos permanentes hasta que comenzaban a dar producción; o también como una forma de seguro en caso de la pérdida de la cosecha de los mismos (Velasco, 1963).

El censo de 1960 registra la cantidad de explotaciones estratificadas por superficie en diferentes cultivos hortícolas (ajo, cebolla, papa, pimiento y tomate). Además proporciona información acerca de la superficie por cultivos que concentran diferentes estratos. En estos datos puede apreciarse la gran participación de la pequeña explotación en la producción hortícola. Así en el cultivo de ajo las EAPs de hasta 5,9 Ha concentraban el 61,7 % de la superficie, en cebolla de 72 %, en pimiento esa cifra sube a un 87,1 %, el resto se repartía entre explotaciones de menos de 41 Ha. El cultivo de papa y tomate evidenciaban un panorama distinto. En el caso de la papa las EAPs de hasta 5,9 Ha solo daban cuenta del 32,4

% de la superficie (1.216 EAP sumando 2.247 Ha). En el otro extremo, las explotaciones de entre 41 y 200 Ha suman el 19,2 % de la superficie, concentrando 14 EAPs unas 1.332 Ha. Diez de ellas en Tupungato, muy probablemente correspondientes al distrito de La Carrera. En el cultivo de tomate la concentración de la producción es algo menor, aunque ya resultaba considerable. Así las explotaciones de hasta 5,9 Ha poseían el 55,5 % de la superficie cultivada (3.327 EAP con 4.947 Ha). En el extremo opuesto 8 EAP con entre 41 a 500 Ha concentraban 11,3% de la superficie, unas 1.007 Ha.

Tabla 1.1. Superficie hortícola (en Ha) por zona. Mendoza. Años 1960 y 1971¹⁰

	CNA 1960	RUT 1971
Zona Norte	1.258	2.063
Zona Centro	4.380	7.049
Zona Este	1.279	2.025
Valle de Uco	8.568	11.359
Oasis Sur	11.246	4.502
Total	26.730	26.998

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 1960 y del Registro Permanente de Uso de la Tierra 1971 de la Provincia de Mendoza

Tabla 1.2. Cultivos hortícolas (en Ha). Mendoza. Años 1956, 1960 y 1971

	ajo	arveja	batata	cebolla	papa	poroto	pimiento	tomate	otras ¹¹	total
Anuario 1956	650	1.200	280	1.450	8.500	2.000	2.700	9.000	4.000	29.780
CNA 1960	1.914	1.789	568	2.900	6.938	1.095	2.611	8.915	-	26.730
RUT 1971	2.331	559	137	2.917	3.043	629	2.133	10.352	4.997	26.998

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Anuario Estadístico de la Provincia de Mendoza 1956, Censo Nacional Agropecuario 1960 y del Registro Permanente de Uso de la Tierra 1971 de la Provincia de Mendoza

¹⁰ El Oasis Norte se ha dividido en tres zonas: La Zona Norte (Departamentos de Las Heras y Lavalley), Zona Centro (Departamentos de Maipú, Guaymallén, Luján, Capital y Godoy Cruz) y Zona Este (San Martín, Junín, Rivadavia, Santa Rosa y La Paz). Valle de Uco comprende los Departamentos de Tunuyán, Tupungato y San Carlos. Por último el Oasis Sur comprende los Departamentos de San Rafael, General Alvear y Malargüe

¹¹ En el Censo Nacional Agropecuario se registran superficies menores de diversas variedades de hortalizas, pero no se incluyen en los recuentos por departamentos ni en la superficie total, por lo cual no se muestran ni en la tabla 1.1 ni en la 1.2. Las mismas comprenden 2.246 Ha de zapallo, 357 Ha de sandía, 306 Ha de melón, y superficies menores con ají, apio alcaucil, lenteja, haba y espárrago. En otras variedades el RUT de 1971 registra: zapallo (1.350 Ha), zanahoria, (1.213 Ha), choclo (731 Ha), y superficies menores con chaucha, melón, sandía, lechuga, acelga, espinaca.

En cuanto a la producción de semillas, la Dirección de Frutas y Hortalizas continuó con la evaluación y adaptación de cultivos hortícolas para cada región durante la década del '40. A partir de la experiencia acumulada en 1948 se lanza el Plan Nacional de Multiplicación de Semillas Hortícolas. Hacia 1946 solo se importaba entre 1/4 y 1/5 de la semilla hortícola, principalmente para abastecer al “productor profesional con quinta comercial” (Gallardo, 2012: 66). Hacia 1948 la producción nacional ya cubría entre el 60 y 70 % del mercado -en toneladas- llegando al 85 % en 1957 (Gallardo, 2012). Con la creación del INTA en 1956 el desarrollo genético quedó bajo su órbita.

En base a esta experiencia se forjó una estrecha cooperación entre el INTA y las semilleras del sector privado, que multiplicaban la semilla madre desarrollada por el INTA. Sin embargo en ocasiones los productores se quejaban de la falta de semilla INTA, “llegando incluso a presentar quejas formales a las autoridades” (Gallardo, 2012: 132). Frente a esta situación el INTA comenzó, en la década de 1960, a promover la producción de semillas a través de las Asociaciones Cooperadoras. Éstas llegaron “a crecer al límite de constituirse en competidoras del sector privado, pero al mismo tiempo fueron una herramienta importante en la difusión de la tecnología INTA y en el desarrollo de las capacidades productivas de los productores locales” (2012: 133). Velasco (1963) menciona que el uso de semillas compradas al INTA a precio de fomento era una práctica extendida, aunque no de modo uniforme, en la horticultura mendocina.

Tiempos de crisis

Hacia fines de los '60, la recuperación del capitalismo europeo y los límites de la industrialización en el Tercer Mundo fueron poniendo fin al auge de posguerra. La caída de la tasa de ganancia se manifestó a través del estancamiento económico, la progresiva disminución de las inversiones de capital y una creciente saturación de los mercados (Caparróz, 1999). “En todas partes se hacían evidentes los signos de una grave “crisis de acumulación de capital”. El crecimiento tanto del desempleo como de la inflación se disparó por doquier anunciando la entrada en una fase de estanflación global” (Harvey, 2007: 18). La respuesta en EEUU como en Europa durante los '70 fue la profundización de las políticas keynesianas, que agudizaron la puja redistributiva entre trabajo y capital y con ello la inflación. Por primera vez las políticas keynesianas se mostraban “incompatibles con las exigencias de la acumulación del capital” (2007: 19).

En este contexto una inédita masa de capitales no reinvertidos en el proceso productivo fluyeron a los mercados financieros recientemente desregulados. Buena parte de ellos terminó como créditos baratos ofrecidos por la banca privada a los países periféricos; en algunos casos para seguir financiando las importaciones de alimentos. El endeudamiento externo contraído a ritmos acelerados permitió que algunos países del Tercer Mundo pudieran continuar con tasas altas de crecimiento durante esta década; pero terminaría jugando un rol destacado en la “crisis de la deuda” de la década siguiente (Mendes Pereira, 2013).

La profundización de las políticas keynesianas en Europa y los EEUU se dio en un clima político que giraba cada vez más hacia la izquierda. “Las clases altas tenían que realizar movimientos decisivos si querían resguardarse de la aniquilación política y económica” (Harvey, 2007: 21). La incapacidad para sacar al capitalismo del *impasse* en que había entrado fue generando el desencanto con los partidos de izquierda, y preparó el terreno para un neoliberalismo que había estado gestándose en las sombras (Harvey, 2007).

Los primeros experimentos neoliberales vinieron de la mano de golpes de estado en América Latina. A principios de los ‘80 ya estaban al frente los gobiernos de EEUU y Gran Bretaña. Estas experiencias demostraron cierta capacidad de las políticas neoliberales para reducir la inflación a costa de elevadas tasas de desempleo y la disminución de la calidad de vida de la clase obrera, pero ninguna de estas medidas logró acelerar las bajas tasas de crecimiento económico. Citando a Harvey: “La neoliberalización no ha sido muy efectiva a la hora de revitalizar la acumulación global de capital pero ha logrado de manera muy satisfactoria restaurar o, en algunos casos (...), crear el poder de una elite económica” (2007: 25).

El neoliberalismo no solo apuntó a eliminar los mecanismos de redistribución del keynesianismo, sino también las restricciones que limitaban al capital a los mercados nacionales. A comienzos de los ‘80 el 2do shock del petróleo, la política de dólar fuerte y la baja de los precios de las materias primas provocaron la llamada crisis de la deuda externa en diversos países del Tercer Mundo. El gobierno norteamericano aprovechó la crisis para impulsar la liberalización de las economías periféricas. A cambio de renegociar la deuda y restablecer el crédito, los países del Tercer Mundo debieron realizar profundas reformas macroeconómicas a través de los denominados préstamos de ajuste estructural. Este conjunto apuntaba a la apertura comercial y financiera, la desregulación de la economía, el ajuste del gasto público y la privatización de las empresas del Estado (Mendes Pereira, 2013); política que prosiguió y se profundizó en los ‘90 con el llamado Consenso de Washington.

En el agro también se fueron gestando las condiciones para un nuevo modo de regulación de la producción y comercialización de alimentos. El notable crecimiento y expansión transnacional de los complejos agroalimentarios comenzó a chocar con las restricciones a la movilidad de las mercancías. Ello se evidenció incluso en el sector de granos, que había permanecido relativamente al margen de la concentración y verticalización registrada en los demás complejos (Friedmann y McMichael, 1989). La entrada de la URSS como gran comprador de granos y la retracción de las políticas de “ayuda alimentaria”¹² sobre un Tercer Mundo que había desarrollado una dependencia de las mismas, propició el resucitar de los antiguos países exportadores de granos y el ascenso de los llamados “nuevos países agrícolas”. Este nuevo escenario acrecentó la importancia de las grandes empresas comercializadoras y proveedoras de insumos transnacionalizadas, debilitando la importancia económica y el peso político de los farmers en EEUU en favor de las primeras (Bernstein, 2016).

Hacia mediados de los ‘80 los grandes cambios en la economía mundial, comenzaron a sentirse fuerte sobre la forma de integración que se había desarrollado en el agro en el periodo previo. El nuevo escenario económico planteado por el neoliberalismo confluyó con el creciente poderío acaparado por las grandes empresas comercializadoras y proveedoras de insumos transnacionalizadas. Bajo este nuevo contexto, los mecanismos de fomento al mercado interno que habían articulado consumo masivo, agroindustrias y producción agrícola en nuestro país se fueron desmantelando progresivamente. El modelo agroindustrial que ya venía resquebrajándose en nuestro país desde mediados de los ‘70, hacia los ‘80 comenzó a reorientarse hacia el mercado externo (Gras y Hernández, 2013), para recibir en 1991 su golpe de gracia con la desregulación abrupta de las actividades económicas.

Benencia (2002) denomina al periodo comprendido entre 1975 y 1990 como una “etapa transicional” de la producción hortícola. Durante esta etapa, lenta y progresivamente la base técnica de la producción hortícola fue adoptando tardíamente los desarrollos de la revolución verde. En los estudios sobre el AHB se menciona la incorporación masiva del tractor desde mediados de los ‘60, la difusión de agroquímicos en los ‘70, la adopción de semillas híbridas en la década del ‘80 y la introducción del invernadero a mediados de los ‘80 (Simonatto, 2000). Sin embargo Benencia (2002) afirma que hasta los ‘80 no puede hablarse de un proceso de incorporación de tecnología generalizado a la mayoría de los productores.

¹² La ayuda alimentaria descendió de 17 millones de toneladas de cereales al año a fines de los ‘60 a 7 millones de toneladas a principios de los ‘70

En Mendoza estas transformaciones siguieron un patrón parecido, con adopciones puntuales y en forma tardía. El tractor se extendió ampliamente en las labores de preparación del suelo. En cambio para las tareas de mantenimiento de los cultivos continuó utilizándose ampliamente la tracción animal. El uso de insumos fue más selectivo, combinando abonos verdes y de origen animal con fertilizantes de origen químico y otros insumos para el control de plagas. El cambio más importante desde la perspectiva de los horticultores fue la introducción a fines de los '80 de las semillas híbridas.

Hacia la década de 1970 los trabajos sobre el AHB dan cuenta de la incursión en la comercialización, por parte de productores que habían logrado capitalizarse y adquirir algún medio de transporte, camiones particularmente. El paso siguiente fue lograr el acceso a un puesto de venta en los mercados concentradores. Lo cual implicaba la necesidad de adquirir producción de terceros para tener una oferta diaria en el mismo (Benencia, 2002). Así algunos productores se convirtieron en consignatarios. “Esta figura comienza a tomar gran dimensión y a través de él y sus medios de transporte se crean redes de intercambio y redes de comunicación que empiezan a difundir de a poco la actividad hortícola dentro de la provincia y el país” (Simonatto, 2000: 26).

La creciente vinculación de diferentes zonas del país capaces de proveer variedades primicia o tardías permitió periodos extendidos de abastecimiento. Lo cual tornó cada vez más difícil la obtención de altos precios en las plazas locales. Dadone (1973) describía ya para esa época como habitual la práctica del redespacho de mercadería entre los distintos mercados concentradores del país cuando se generaba una sobreoferta o escasez en alguna plaza. El redespacho contribuyó a regular dentro de ciertos límites las fluctuaciones de precios entre los distintos mercados concentradores. Dadone afirmaba en su momento, “Es de prever por consiguiente que la evolución técnica en el transporte y en la infraestructura vial tenderá a comunicar más estrechamente los diversos mercados hoy separados” (1973: 50).

Aún con el incremento del consumo debido al aumento de la población residente en áreas urbanas, hacia mediados de los '70 el mercado nacional ya daba muestras de cierta saturación y una mayor concentración en los canales de comercialización (Benencia, 2002; Ringuelet, 2000). Hacia los '80 fue incrementándose la competencia producto de diversos factores: “la modernización técnica y el aumento de la productividad, la formación de un mercado nacional, el sobredimensionamiento del ciclo comercial, la demanda decreciente y otros” (Ringuelet, 2000: 18).

Los estudios realizados en el área de La Plata (Ringuelet, 2000) y Rosario (Propersi, 2006) coinciden en señalar una importante reducción de casi la mitad de las explotaciones

hortícolas para el periodo aproximado entre 1970-1990. En Mendoza no hemos podido constatar un proceso similar. Los datos disponibles ciertamente no resultan comparables, por lo cual no podemos generarnos una idea precisa del número de explotaciones hortícolas para este periodo. El Registro Permanente de Uso de la Tierra (RUT) de la provincia registró 5.448 explotaciones con cultivos hortícolas en el año 1971; en 1988 el Censo Nacional Agropecuario daba cuenta de 6.975 EAP con cultivos hortícolas. Si bien los datos del RUT no resultan comparables con los del censo agropecuario, dado el carácter no exhaustivo del registro del RUT, podemos decir con cierta seguridad que en Mendoza no ocurrió el drástico descenso de explotaciones registrado en dichas áreas de la región pampeana, sino que por el contrario incluso la superficie y número de explotaciones hortícolas observaron cierto incremento (Ver Tablas 1.3 y 1.4). Más allá de la precisión discutible de estas cifras, ocurrieron considerables transformaciones al interior del sector, entre los cuales cabe mencionar el abandono de explotaciones, cambios de cultivos e incorporación de nuevas zonas hortícolas.

Entre estas dinámicas destaca la evolución de dos cultivos agroindustriales afectados por los continuos cambios de políticas a nivel nacional y provincial. Estos fueron el cultivo del tomate y de la vid. El cultivo del tomate registró una significativa caída en el Valle de Uco y el Oasis Sur y un desplazamiento del mismo hacia el Oasis Norte. Las dos primeras zonas que históricamente habían concentrado cerca del 70% de la superficie tomatera en la provincia pasaron a poseer en 1988 solo un 40 % de las 10.200 Ha de tomate registradas.

Por su parte, la severa crisis que afectó a la vitivinicultura en los '80 impulsó la reconversión de numerosos viñedos hacia cultivos hortícolas (Gutiérrez, 1996). Esta situación revirtió la tendencia observada durante las décadas de 1960 y 1970 en que los cultivos hortícolas constituían una actividad "transitoria". Es decir, permitían con una inversión menor acumular cierto capital antes de dar el salto hacia el cultivo de vid o frutales, los cuales proporcionaban mayores retornos (Velasco et al, 1966; Rodríguez, 1972). Los aumentos más significativos de la superficie hortícola se produjeron en el departamento de Maipú, que pasó de 2.100 Ha a 7.500 Ha entre el periodo 1971-1988 y en Guaymallén que pasó de 1.500 a 3.000 Ha en igual periodo¹³. En Maipú, además de estos cambios en el uso del suelo debe sumarse la progresiva puesta en producción en grandes extensiones de zonas que habían permanecido incultas mediante el uso de agua subterránea, fundamentalmente en el norte del distrito de Fray Luis Beltrán.

¹³ Fuentes: Registro Permanente de Uso de la Tierra. Empadronamiento Agropecuario 1971, Gobierno de Mendoza. Censo Nacional Agropecuario 1988.

Uno de los cultivos que más dinamismo tuvo desde este período fue el ajo, destinado fundamentalmente a la exportación. Su expansión coincide con el declinar de la hasta entonces principal zona productora del país el sur de la provincia de Buenos Aires (INTA, 1999). La superficie cultivada fue creciendo progresivamente desde 2.331 Ha en 1971, a 4.575 Ha en 1981 (Furlani et al, 1997). La expansión de este cultivo destaca frente al estancamiento o franco retroceso de otros cultivos en la provincia dedicados a abastecer al mercado interno.

Sin embargo, esta expansión se frenó parcialmente durante la década del '80. Lo cual coincidió con el inicio de una serie de restricciones al mercado de Brasil, que impulsaba un programa de autoabastecimiento de ajo (INTA, 1999). La sobrevaluación de la moneda en la segunda mitad de la década impactaría negativamente en los cultivos de exportación como el ajo, y en los agroindustriales, como el tomate debido a la competencia de productos importados (Van den Bosch, 2016). Aunque no se registraron retrocesos importantes en las superficies cultivadas. Así la superficie con ajo se mantuvo entre las 4.000 y 5.000 Ha durante toda la década. En tanto la superficie sembrada con tomate lo hizo en torno a las 10.000 Ha que venía registrando en las últimas décadas.

El cambio más significativo de este periodo se dio en la organización del trabajo, producto de la creciente incorporación de inmigrantes de origen boliviano bajo la condición de aparceros. A su llegada fueron reemplazando progresivamente la mano de obra local, ya sea familiar, asalariada o de aparceros “criollos”. La relación de aparcería que más se difundió en el ámbito local bajo estas condiciones fue del tipo en que el propietario de la tierra lo es al mismo tiempo de la mayoría de los medios de producción. La valorización del capital por sobre el trabajo que ocurrió en este periodo, derivó en una distribución desigual de la producción. Lo cual contribuyó a transformar la relación de aparcería, cada vez más en una forma que se asemeja a un trabajo “asalariado” sumamente precario, como veremos en profundidad en el Capítulo 4. Su difusión en el mercado de trabajo hortícola se asentó en una construcción social que le atribuye una vida rústica, un consumo muy restringido, amplia predisposición al trabajo del aparcero y su grupo familiar y una baja conflictividad.

1.2.3. La “reestructuración hortícola” en el marco del 3er RAI

La relajación del proteccionismo y la liberalización de los movimientos de capital que sobrevino con el auge neoliberal permitieron relocalizar parte de la producción industrial hacia países con reducidos costos de mano de obra. Ello permitió aumentar la extracción de

plusvalía en su forma absoluta recurriendo a una mayor explotación del trabajo, lo cual Araghi denomina una “contramovilización del capital” (2003: 50) frente a la organización obrera. Este movimiento al mismo tiempo que posibilita un aumento del consumo de mercancías producidas por “trabajo barato”, implica una presión a la baja sobre los salarios y condiciones de trabajo de la clase obrera de los países centrales.

En materia alimentaria el creciente poderío de las grandes empresas comercializadoras y proveedoras de insumos transnacionalizadas llevó a que los EEUU aceptaran incluir al comercio agrícola en las negociaciones del GATT¹⁴, luego de haberlo impedido durante casi cuatro décadas. Concluyendo en 1994 con la firma del Tratado sobre Agricultura. Sin embargo, como señala McMichael, este nuevo “régimen global corporativo”

no quiere decir que los gobiernos no regulan ni dirigen, ellos funcionan cada vez más dentro de un marco de acuerdos multilaterales comprometedores, muchos de los cuales privilegian a los actores corporativos transnacionales en lugar de a los ciudadanos y a las comunidades nacionales (McMichael, 1999: 26).

El nuevo marco tampoco implicó el fin de las subvenciones a la agricultura en los países del norte. Además proliferó lo que Goodman y Watts (1994) denominan nuevo proteccionismo; con el establecimiento de numerosas barreras para-arancelarias, balances bilaterales o la reestructuración del comercio internacional en bloques regionales. Petras y Veltmeyer denominan estas prácticas como neomercantilismo.

La esencia del neomercantilismo consiste en la protección imperial por parte del Estado de los capitalistas nacionales que no son competitivos y la apertura forzada de los mercados del Tercer Mundo en condiciones perjudiciales para los otros competidores imperiales. Entre los sectores más protegidos y subsidiados por el Estado está la agricultura... (Petras y Veltmeyer, 2002: s/p).

Este es el marco en el que se promovió el desarrollo de cultivos con “ventajas comparativas” para los países periféricos; como forma de equilibrar sus balanzas comerciales y de obtener los dólares necesarios para el pago de las crecientes deudas externas (Teubal, 2001). Abriéndose los mercados de los países del norte a las exportaciones de origen agrario como frutas y verduras frescas exóticas o de contraestación, mientras se mantiene cerrado mediante los mecanismos mencionados el ingreso de mercancías que compiten con su producción.

Sin embargo, el ascenso de un nuevo ciclo de acumulación no dio inicio sino a partir de la caída del bloque socialista. Y con ello la reincorporación al mercado capitalista de vastas poblaciones y territorios. Como menciona Moore la entrada de casi 1,5 billones de trabajadores al mercado de trabajo global “redujo el costo de la fuerza de trabajo para el

¹⁴ General Agreement on Tariffs and Trade (Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio)

capital global, y por lo tanto contrarrestó la tendencia a la caída de la tasa de ganancia” (Moore, 2010: 406). Pero no se trató de una simple relocalización de industrias hacia zonas con bajo costo de la fuerza de trabajo o la reorganización del antiguo bloque socialista bajo formas capitalistas. Esto por sí solo no provocaría la ampliación del mercado capaz de disparar un nuevo periodo ascendente de acumulación del capital. Sino que este nuevo auge está asentado en un nuevo y fenomenal avance sobre formas de producción no capitalistas, materializado en la industrialización y masiva proletarización de China¹⁵. La urbanización de millones de campesinos además contribuyó a la ampliación del mercado, al tiempo que se creaban “nuevas clases medias” (Moreno, 2015: 18) con una capacidad de consumo considerable.

Poner en marcha esta industrialización requirió enormes flujos de materiales, energía y alimentos. Este es el contexto que propició particularmente desde la década del 2000 el aumento sostenido de los precios de los alimentos, petróleo y materias primas, marcando el inicio de una crisis de subproducción de los mismos. La búsqueda por aumentar la extracción de un “plusvalor ecológico” llevó a profundizar la expansión sobre las escasas fronteras de “naturaleza humana y extra humana” (Moore, 2010: 405). Esta dinámica es la que impulsa el auge del “neoextractivismo” en la región más allá de sus signos políticos (Gudynas, 2010).

La progresiva adopción de un marco neoliberal desde mediados de los ‘70, acentuada en los ‘90 en nuestro país, implicó el reemplazo de un marco regulatorio mercadointernista basado en el aumento del salario real, por otro centrado nuevamente en la valorización de la producción en el mercado externo (Marini, 2008). Como señala Rubio bajo este modelo las industrias que lideran la acumulación producen bienes orientados a la exportación.

Por esta razón no están interesadas en incrementar la capacidad de compra de los trabajadores con el fin de que consuman sus productos. No hay necesidad de una producción alimentaria barata que permita a los obreros contar con un sobrante de su ingreso luego de satisfacer sus necesidades vitales, para comprar bienes industriales, es decir, no se requieren salarios reales altos y elevada capacidad de consumo de la población porque la industria de punta no dirige a ellos su producción. (Rubio, 2001b: s/p).

Así se dio por terminado un periodo de casi 30 años en que se persiguió la articulación de la producción familiar y campesina con las agroindustrias vinculadas al consumo interno sostenido por diferentes formas de transferencia de ingresos hacia los asalariados. Para Rubio esta etapa en la agricultura latinoamericana constituye una fase “agroexportadora neoliberal excluyente” (2001: 24). La misma implica una subordinación con exclusión de la pequeña

¹⁵ La población urbana de China en 1980 ascendía al 19,3 %, en 1990 alcanzaba un 26,4 % y en 2016 ya abarcaba el 56,7 % de la población. Datos del Banco Mundial.

producción agraria quedando sometidas a una mayor explotación por parte de las agroindustrias. Este mecanismo opera a través de la imposición de “bajos precios agrícolas sin un soporte de subsidios oficiales, hecho que acaba minando la capacidad productiva de los agricultores y genera por tanto su exclusión del mercado” (Rubio, 2001b: s/p).

En el caso de los campesinos, la imposición de precios no rentables y la sustitución de la producción nacional por importada desgasta la unidad productiva, con lo cual resultan excluidos de la producción y no logran reproducirse como explotados. Aunque los explota y subordina como colectivo y se beneficia de la extracción de plusvalía y de excedente que obtiene de ellos, individualmente los excluye una vez que los ha explotado. Esto quiere decir que la fuerza laboral se convierte en desechable. (Rubio, 2001: 93 y 94).

Entre las medidas directas implementadas sobre el sector agropecuario durante los ‘90, puede mencionarse la eliminación de casi todos los impuestos a las exportaciones y a la importación de bienes de capital, y el dismantelamiento de los organismos reguladores y líneas de crédito estatales para pequeños y medianos productores (Gras y Hernández, 2016). Este nuevo contexto profundizó la subsunción del proceso de trabajo agrario al capital. Ya que si bien las transformaciones técnicas iniciadas con la revolución verde venían implementándose desde hace más de tres décadas, el dismantelamiento de diversos mecanismos institucionales desató una competencia feroz entre capitales ampliamente desiguales. El resultado fue la desaparición de 87 mil explotaciones en el periodo 1988-2002 y una marcada concentración de la producción (Giarraca y Teubal, 2017).

La producción hortícola no quedó exenta de los bruscos cambios macroeconómicos implementados a nivel nacional. Benencia (2002) identifica al periodo que va de 1990 al 2000 como una “etapa de reestructuración” de la producción hortícola. Durante esta etapa la sobrevaluación de la moneda con la Ley de Convertibilidad facilitó la incorporación de insumos y tecnologías que aumentaron en gran medida los rendimientos, motivados por perspectivas de ampliación del mercado. En la primera mitad de la década del ‘90 se produjo un repunte del consumo. Además, el contexto de apertura económica hacía pensar en una eventual ampliación del mercado vía exportación, principalmente hacia países del hemisferio norte “con mayor poder adquisitivo y demandas insatisfechas de hortalizas frescas de calidad en contraestación” (Selis, 2012: s/p).

La zona que más fuerte evidenció este cambio tecnológico fue el AHB. Allí se adoptó de forma generalizada la producción en invernáculo, acompañado en ocasiones de otras innovaciones como equipos de riego localizado, fertirrigación, semillas híbridas, agroquímicos para el control de plagas y enfermedades que modificaron en gran medida los rendimientos (García y Hang, 2007). En otras regiones del país no ocurrió una adopción

tecnológica tan radical, acotada en general a una mayor difusión de semillas híbridas y agroquímicos, que se constituyeron en el principal factor de diferenciación en los precios pagados al productor (Propersi, 2006). Esta descripción puede hacerse extensiva a nuestra provincia, aunque con ciertas salvedades según el cultivo, como veremos en el capítulo siguiente. Esta etapa en el sector va a caracterizarse por una aceleración de los ritmos de inversión y una mayor diferenciación entre quienes están en condiciones de arriesgar capital en los nuevos paquetes tecnológicos y quienes no alcanzan a reunir los montos mínimos, siempre crecientes, que implica mantenerse y competir en la actividad (Benencia, 2002).

Una mirada rápida a los promedios de rendimientos obtenidos en algunos de los principales cultivos hortícolas de Mendoza puede proporcionarnos una idea acerca de los cambios productivos ocurridos desde los '70 a la actualidad¹⁶. Por ejemplo para el caso del ajo los rendimientos pasaron de 6 Tn/Ha a 10-11 Tn/Ha, en papa de 9 Tn/Ha a 25 Tn/Ha, en tomate de 13 Tn/Ha a 50-55 Tn/Ha constituyendo uno de los saltos más notables. Hay que recordar que estos números promedio ocultan las disparidades entre los diferentes perfiles tecnológicos que cada productor puede costear.

Paralelamente la demanda fue experimentando una serie de transformaciones. Así mientras en la década del '80 el consumo se orientaba de forma masiva hacia productos de calidad y precio intermedios, en los '90 se fue produciendo una estratificación entre productos “topes de alto precio o productos básicos de primer precio” (Simonatto, 2000: 34). Esta segmentación del mercado fue ocasionada no sólo por una mayor desigualdad en la distribución del ingreso, sino también por un cambio en los hábitos de laborales con la incorporación masiva de la mujer al mundo del trabajo. Así “sectores crecientes de la población demandan hortalizas preparadas para el consumo inmediato, ya limpias, sin desperdicios, con el ahorro de tiempo que exige la agilidad de la vida moderna” (2000: 35).

La demanda de este tipo de productos, es decir de hortalizas frescas preparadas, denominadas de IV Gama¹⁷, se canalizó principalmente a través de los supermercados. Estos últimos registraron una fuerte expansión en década del '90. La cadena de suministros de hortalizas a los supermercados debía garantizar “cantidad, calidad y continuidad” (García, 2012: 311). Lo cual favoreció el desarrollo de proveedores especializados, en su mayoría productores que fueron transformándose progresivamente en abastecedores de este circuito, con diversa suerte como veremos en los Capítulos 3 y 5.

¹⁶ Datos referidos a la producción de Mendoza obtenidos de Rodríguez (1972) y de informes técnicos del INTA y la Asociación Tomate 2000.

¹⁷ Hortalizas preparadas que incluyen operaciones como selección, pelado, cortado, lavado y envasado. Son conservadas, distribuidas y comercializadas bajo cadena de frío y están listas para ser consumidas.

Sin embargo, en nuestro país, esta vía de comercialización no alcanzó la gran participación del mercado observada en países de alto poder adquisitivo. Un informe realizado por Colamarino et al (2006) da cuenta de solo un 25 a 30 % de participación en las ventas minoristas de hortalizas en nuestro país. Aunque se menciona un incremento de la oferta de hortalizas diferenciadas, mínimamente procesadas (IV Gama) y productos congelados (III Gama). El mismo informe da cuenta de la preferencia del consumidor de los puntos de venta tradicionales, principalmente verdulerías, que representa entre el 70 y 75 % de las ventas en el circuito minorista. “En ellos [el cliente] obtiene atención personalizada, y su vecindad facilita el abastecimiento, ya que al tratarse de alimentos perecederos son de compra frecuente” (2006: s/p).

García (2012) destaca que a medida que aumenta el poder adquisitivo de ciertos segmentos de la población, aumenta paralelamente el mercado para los productos hortícolas procesados y preparados. Lo que genera además una presión hacia una mayor calidad y diversidad de los mismos. Por el contrario cuando el poder adquisitivo desciende, el consumo de hortalizas queda relegado frente a alimentos que proporcionan una mayor sensación de saciedad. Esto se debe a que las hortalizas no cumplen las condiciones de alimentos rendidores (los cuales deben ser baratos, deben llenar y deben gustar), y por tanto los consumidores aplazan su consumo frente a una baja del poder adquisitivo (Aguirre, 2005, en García 2012). Desde fines de la década del ‘40, el salario real en Argentina fue experimentando un progresivo incremento hasta tocar su máximo a inicios de la década de ‘70. A partir de allí comenzó un marcado descenso; estabilizándose, aunque con tendencia a la baja, durante los ‘90 en valores cercanos a los de la década del ‘50. La crisis del 2001 precipitó el salario a su punto más bajo en 50 años. Durante los años que siguieron a la crisis y hasta el 2015 el salario promedio fue creciendo recuperando valores cercanos a la década de 1960 (Graña y Kennedy, 2008; Amico, 2015). En la actualidad el consumo de hortalizas en el país se mantiene estable desde hace una década en torno a los 110 Kg por persona por año, en comparación en Estados Unidos se consumen 168 Kg/pp/año¹⁸.

La diversificación de la comercialización también ocurrió a través de la expansión de formas de comercialización directa. La comercialización a través de los Mercados Concentradores por los cuales pasaba la casi totalidad de las hortalizas a fines de los ‘70 (García, 2012) se redujo a un 80 % en la década del 2000 en hortalizas para consumo en fresco (Colamarino et al, 2006). Sus clientes principales lo constituyen verdulerías y

¹⁸ Datos de la FAO para el año 2013.

repartidores minoristas que constituyen un escalón más antes de llegar al consumidor. El 20 % restante se canaliza a través de ferias de productores, por lo general a nivel municipal, y otras formas de venta directa, buscando eliminar la intermediación (García, 2012). Aunque esto significa que el productor debe asumir otras serie de tareas referidas a la comercialización, como veremos en el Capítulo 5.

Una diferencia central que aparece cuando se comparan los estudios sobre el AHB en la venta a través de los mercados concentradores es la presencia del consignatario. Este último recibe la mercadería del productor sin tomarla en propiedad y trata de negociar un buen precio de venta sobre el cual recibe un porcentaje. Llamativamente en nuestras entrevistas no se menciona la presencia de comisionistas, sino que el papel de intermediación está ocupado exclusivamente por acopiadores que compran en finca. Un entrevistado, productor pequeño de ajo, mencionó el impacto que significó la desaparición del consignatario.

Más ahora, más ahora porque antes ya habían como comisionistas, se movía de otra manera. Y ahora hay como 3 o 4 tipos grandes (...) Comisionista era una persona que vos tenías una siembra de cebolla y te decía "Yo te la voy a comprar" Y ese trataba de defenderte la cebolla, de ubicarla en alguna parte, ganaba una plata él, y ganaba un poco el chacarero. (...) En los ajos lo mismo. Existía mucho esas personas y a los chacareros nos servía. Y ahora no se ven, ya no (35.CS.MA¹⁹).

La apertura y cambio sobrevaluado durante los '90 asestaron un severo golpe a las agroindustrias de procesamiento de hortalizas debiendo competir en forma desventajosa con productos de importación. "[L]as exportaciones de conservas prácticamente desaparecen, y las importaciones de estos productos crecen abruptamente (procedentes de Brasil y Chile), pasando a ser la Argentina un país importador neto" (Benencia, 2002: 2). Así, uno de los cultivos más afectados fue el tomate para industria. En Mendoza su producción cayó de 12.000 Ha en la temporada 90/91 a sólo 4.500 Ha en 98/99 (Yañez y David, 2003). A nivel nacional la superficie sembrada que había oscilado entre 20 mil y 27 mil hectáreas entre 1985 y 1988 cayó a unas 8.000 Ha entre 1995 y 1998. La producción arrojó una caída de 327.000 Tn en 1985 a 224.000 Tn en 1998 a pesar del incremento en los rendimientos, que pasaron de 16 a 30 Tn/Ha en igual periodo (SAGPyA, 2005).

En contraste, el cultivo de ajo experimentó una considerable expansión a partir del acuerdo del Mercosur a principios de los '90. Durante esta década la superficie sembrada con este cultivo se duplicó. Así, de las 4.500-5.000 Ha de fines de los '80 se llegó a casi 12.000 Ha en las temporadas 97/98 y 98/99 (INTA, 1999). Paralelamente se implementó el proyecto Ajo/INTA destinado al mejoramiento de semillas con muy buenos resultados (Furlani et al,

¹⁹ Código de entrevistas. Ver Matriz de Entrevistas

1999). Para ese entonces la actividad ya mostraba el dominio de un grupo de empresas que integraban las etapas de acopio, acondicionamiento, empaque y comercialización interna y externa, además de la producción en grandes superficies y con un perfil tecnológico diferenciado (Furlani et al, 1997). En tanto el resto de los cultivos, destinados principalmente al consumo en fresco en el mercado interno, no registraron cambios tan notables como estos dos últimos.

Tabla 1.3. Cultivos hortícolas (en Ha). Mendoza. Años 1988 y 2002²⁰

	Ajo	Cebolla	Lechuga	Papa	Pimiento	Tomate	Zanahoria	Zapallo	Otras	Total
1988	5.376	3.230	1.080	5.787	1.229	10.177	2.059	2.294	4.828	36.060
2002	8.667	3.142	1.142	4.079	506	5.201	2.283	2.947	5.941	33.907

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 1988 y 2002

Tabla 1.4. EAPs hortícolas. Mendoza. Años 1971, 1988, 2002 y 2008

		RUT 1971	CNA 1988	CNA 2002	CNA 2008
Zona Norte	Las Heras	258	254	136	88
	Lavalle	212	468	410	271
Zona Centro	Guaymallén	712	1.026	680	532
	Luján	320	357	330	198
	Maipú	713	1.783	1.178	1.016
	Godoy Cruz	11	6	-	-
Zona Este	Junín	88	107	80	54
	La Paz	11	7	10	1
	Santa Rosa	86	74	17	7
	Rivadavia	78	109	46	18
	San Martín	265	251	172	147
Valle de Uco	San Carlos	543	479	526	292
	Tunuyán	396	182	119	79
	Tupungato	260	365	271	147
Oasis Sur	Malargüe	15	117	29	8
	San Rafael	1.019	955	890	221
	General Alvear	461	435	276	93
Total		5.448	6.975	5.170	3.172

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 1988, 2002 y 2008 y del Registro Permanente de Uso de la Tierra 1971 de la Provincia de Mendoza

A mediados de los '90 comenzó a sentirse nuevamente una saturación del mercado. Los incrementos en la producción chocaron con la caída del consumo interno y las frustradas

²⁰ Se incluye primera y segunda ocupación.

expectativas exportadoras que, salvo experiencias acotadas, no llegaron a materializarse. Los estudios sobre el AHB daban cuenta de una tendencia a la polarización entre las explotaciones de menos de 10 Ha y más de 20 Ha con una marcada caída de la franja entre 10 y 20 Ha. Según Benencia (1994), las primeras mostraban una “lógica resistencial” con un uso selectivo de insumos y un parque de maquinarias envejecido; y las segundas se caracterizaban por una lógica de “expansión flexible” en base al arriendo de tierra y un uso intensivo de insumos y maquinaria sostenidas por una posición financiera mucho más holgada. Durante el periodo 1988-2002 la producción hortícola registró una fuerte caída de explotaciones, con una reducción 1.805 EAPs, cifra que siguió en aumento en el periodo 2002-2008.

La crisis del 2001 y el fin de la convertibilidad tuvieron consecuencias críticas en la horticultura ya que implicó la multiplicación por tres del costo de los insumos importados, en un mercado deprimido, con fuerte desocupación, con salarios devaluados y casi la mitad de la población bajo la línea de la pobreza. La recuperación económica iniciada en los años siguientes propició un aumento en la demanda. Frente a esta relativa estabilización, el sector adoptaría un nuevo modelo de producción basado en la reducción en los costos de mano de obra pero manteniendo su vulnerabilidad respecto a los insumos empleados (García y Hang, 2007). A pesar de la revitalización del consumo interno y la reactivación de algunas políticas de apoyo a la llamada “agricultura familiar” durante los gobiernos progresistas de las dos últimas décadas (Vergara-Camus y Kay, 2017), no parece haberse revertido esta tendencia a la concentración de la producción.

1.3. Síntesis

En este capítulo hemos presentado el desarrollo histórico de la producción hortícola desde la noción de los regímenes alimentarios. En un primer momento presentamos la noción de periodos históricos de acumulación del capital destacando su estrecha vinculación con los momentos históricos de avance del capitalismo sobre territorio y formas de producción no capitalistas. Estos periodos constituyen la base económica para comprender el desarrollo histórico de los regímenes alimentarios como modos de regulación internacional de producción y el consumo alimentario.

Con el modelo agroexportador, el crecimiento limitado de las ciudades y la llegada masiva de inmigrantes europeos va a ir conformando un reducido mercado interno para los productos hortícolas. La producción hortícola en Mendoza tuvo un modesto desempeño, limitado a los pocos cultivos que podían resistían el traslado hacia las principales ciudades del

país. La época de guerras y crisis que desató el auge imperialista va a contribuir a cambiar esta situación. Incapaz de continuar con el papel de interior rural de los países centrales, Argentina debió implementar una serie de políticas tendientes a equilibrar la balanza comercial. Algunas de las ellas contribuyeron a dar un fuerte impulso a la horticultura provincial, auspiciando el aumento de las superficies cultivadas y de agroindustrias de procesamiento de hortalizas.

El 2do RAI estuvo marcado por la continuidad del proteccionismo, mientras el capitalismo se recuperaba de la destrucción del periodo previo. En este contexto, a nivel nacional el desplazamiento del poder de la elite terrateniente por una alianza de clases con vocación más industrialista, favoreció la profundización del rumbo previo. Durante este periodo el mercado para los productos hortícolas creció sostenidamente. Favorecido por el incremento de los salarios reales y el crecimiento de las ciudades producto de la industrialización. Con ello comenzó a consolidarse y ampliarse progresivamente el mercado nacional para la producción hortícola. Todo ello se combinó con medidas de apoyo a la pequeña producción. Como resultado ocurrió una expansión sostenida de la producción hortícola, protagonizada de manera considerable por pequeños productores con técnicas de producción tradicionales.

A fines de los '70 un imperialismo recuperado, dio por finalizado el pacto trabajo capital de posguerra y se lanzó a recuperar el lugar central perdido. El fin de las políticas industrialistas y el comienzo de la apertura y desregulación económica afectaron profundamente la economía argentina, saldándose con un fuerte retroceso de las posiciones conquistadas por las clases trabajadoras. La producción hortícola comenzó a experimentar la "saturación" del mercado, producto de la caída del salario real, pero también debido a los incrementos de la producción con la aplicación tardía de las tecnologías de la "revolución verde". Este "periodo de transición" de la producción hortícola observó una época de concentración económica, mayor dependencia del eslabón agrícola de insumos y fuerte desvalorización del factor trabajo. La producción hortícola en Mendoza acusó fuertemente este cambio de rumbo. Los cultivos agroindustriales para el consumo interno cayeron en superficie y producción, al mismo tiempo que se expandió el cultivo de ajo para exportación. En Mendoza durante los '80 a comparación de lo ocurrido en otras zonas hortícolas de la región pampeana no se registró una fuerte caída del número de explotaciones con cultivos hortícolas. La década del '90 sin embargo trajo consigo una tendencia a la concentración de la producción y pérdida de explotaciones de una magnitud considerable que hasta el momento no parece revertirse.

CAPÍTULO 2

Dinámicas productivas y espaciales recientes en la horticultura mendocina

En el primer capítulo presentamos las diferentes etapas que marcaron la producción hortícola en la provincia de Mendoza, haciendo énfasis en el contexto político y económico de cada periodo. En este capítulo profundizaremos en las transformaciones productivas y espaciales de la horticultura de las últimas tres décadas, es decir centrados en el contexto del ascenso del 3er Régimen Alimentario hasta la actualidad. En un primer momento presentamos un panorama de la producción según diferentes cultivos hortícolas poniendo énfasis en el desarrollo de tendencias a la concentración de la producción. Seguidamente analizamos las trayectorias espaciales de dichos fenómenos. Finalmente, en el último apartado realizamos una aproximación a las transformaciones en el proceso de trabajo observadas a lo largo de este periodo.

2.1. Especialización productiva y concentración de la producción

Mendoza constituye la tercera provincia productora de hortalizas del país, desde el punto de vista de toneladas producidas, aportando el 13 % de la producción nacional. Volumen que solo es superado por la provincia de Buenos Aires con un 22 % y Córdoba a corta distancia con un 16 % (Fernández, 2012). Sin embargo a diferencia de otras actividades agropecuarias en el país o la provincia misma, la producción hortícola en Mendoza no despertó una atracción particular por parte de grandes inversores. Salvo algunas casos, la mayoría de las inversiones son de origen local, provenientes de capitales agrarios o agroindustriales. Sin embargo, esto no quiere decir que esta actividad haya quedado al margen de los procesos de concentración y centralización del capital experimentado por el agro argentino. Más allá de ello las características de un mercado limitado -tanto demográficamente como en su poder de compra-, fue moldeando la producción de una manera particular.

En la tabla 2.1 puede apreciarse un ligero descenso de la superficie hortícola en Mendoza entre los años 2002 y 2008. La superficie sembrada varía año a año con cierta facilidad, dependiendo en gran medida de los resultados económicos de la temporada previa; pero históricamente se ha mantenido en torno a las 30.000 Ha. Sin embargo, si observamos tales cifras desde una estratificación por superficie cultivada de las explotaciones el panorama

es muy diferente. De esta manera, se hace evidente una importante disminución de la superficie cultivada en los tres estratos de menos de 50 Ha, experimentando cada uno reducciones de más de 2.000 Ha en la superficie hortícola. Por el contrario en el estrato de más de 50 Ha cultivadas se incorporaron más de 3.300 Ha nuevas de cultivos hortícolas.

En la tabla 2.2 puede observarse que la reducción más fuerte en cuanto a número de explotaciones se produjo en el estrato de menos de 5 Ha. En este estrato se perdieron 1.507 EAPs, lo cual representa casi la mitad del estrato en 2002, con una reducción de 2.338 Ha sembradas con hortalizas. El estrato que le sigue –de 5 a 15 Ha- experimentó un descenso de aproximadamente un tercio de sus explotaciones y 2.079 Ha menos. Los dos primeros estratos dan cuenta de casi el 95 % de las 1.998 explotaciones menos registradas en el periodo. El único estrato que experimentó un aumento en el número de explotaciones fue el de más de 50 Ha que creció de 168 a 191 EAPs. Así para el 2008 las EAP con más de 50 Ha solo representaban el 6 % de las EAPs pero concentraban el 46 % de la superficie hortícola.

**Tabla 2.1. Superficie hortícola por estratos según superficie cultivada total de la EAP
(en Ha). Años 2002 y 2008**

	2002	2008	V.A ²¹
hasta 5 Ha	6.015	3.677	-2.338
5,1 a 15 Ha	7.046	4.974	-2.072
15,1 a 50 Ha	9.818	7.572	-2.246
Más de 50 Ha	10.337	13.637	3.301
Total	33.215	29.860	-3.355

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2002 y 2008

Tabla 2.2. EAPs con cultivos hortícolas por estratos según superficie cultivada total

	2002	2008	V.A
hasta 5 Ha	3.258	1.751	-1.507
5,1 a 15 Ha	1.162	773	-389
15,1 a 50 Ha	582	457	-125
Más de 50 Ha	168	191	23
Total	5.170	3.172	-1.998

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2002 y 2008

²¹ Variación absoluta

Como ya adelantamos en el capítulo anterior, la producción hortícola de Mendoza desde el pasado siglo presentaba cierta especialización por zonas geográficas en algunos cultivos. Esta especialización estaba dada principalmente por las distancias a los mercados y la resistencia al transporte de los cultivos, predominando cultivos más resistentes al transporte en las zonas más alejadas del principal centro urbano de la provincia. Por el contrario, en las cercanías al mismo predominaba una diversidad mucho mayor de cultivos hortícolas (de hoja, frutos, etc.). Para facilitar la exposición adoptaremos una clasificación de tipos de hortalizas que permite identificar a grandes rasgos trayectorias productivas diferenciadas, tanto en el proceso de producción como espacialmente.

Si bien existen muchas formas de clasificar las hortalizas (familia botánica, temporada, etc.) utilizaremos la definición empleada en Censo Hortiflorícola 2005 de Buenos Aires (DGEEPE, 2005), basada a grandes rasgos en el órgano destinado al consumo. En el censo se agrupa a las hortalizas en: hortalizas de hoja (lechuga, espinaca, acelga, etc.); crucíferas (brócoli, coliflor, repollo, etc.); hortalizas de flores, frutos y tallo (tomate, pimiento, espárrago, chaucha, arveja, choclo, etc.); y hortalizas pesadas y de raíz (papa, ajo, cebolla, zanahoria, zapallo, etc.). Particularmente nos interesa destacar ciertas diferencias entre las hortalizas pesadas o de raíz y el resto. Por ello nos referiremos de aquí en adelante a “hortalizas pesadas” y “hortalizas de hoja, frutos y otras”.

Si analizamos los datos estadísticos por estos grandes grupos de cultivo, observamos en la tabla 2.3 que en todos los cultivos “pesados” las explotaciones de más de 50 Ha concentran más del 40 % de la superficie, y en algunos sobrepasan ese valor ampliamente como la papa para semilla con un 95 % de la superficie, la papa con el 66 %, y en menor medida el ajo con el 51 %, zanahoria con el 49 % y zapallo y cebolla con el 43 y 42 % respectivamente. Y lo que es más importante, en todos se observa una marcada tendencia creciente a su concentración. Además estos números no dan cuenta de las diferencias en los rendimientos que profundizan aún más esta situación, debido a la desigual capacidad de movilización de recursos que poseen los distintos sujetos que componen el sector.

Pero esta tendencia a la concentración no ocurre con igual intensidad en todos los cultivos. Por ejemplo, en cebolla, papa y tomate la concentración ocurre principalmente por una disminución en los estratos inferiores. En cambio en el cultivo de ajo, zapallo y zanahoria, a la disminución en los estratos inferiores se le suma una importante ampliación en el estrato de más de 50 Ha. Como podemos observar, la mayoría de las variedades en que se aprecia una concentración importante consiste en alguna hortaliza “pesada”, en cambio en

la categoría “otras” que agrupa a todas las demás variedades, se observa una mayor participación de los estratos menores.

Tabla 2.3. Superficie sembrada (en Ha) por cultivo y por estrato de superficie cultivada total

	Ajo			Tomate			Zapallo		
	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.
hasta 5 Ha	1.095	855	-240	1.115	593	-522	541	289	-252
5,1 a 15 Ha	2.066	1.562	-504	1.066	777	-289	679	598	-82
15,1 a 50 Ha	2.771	2.962	191	1.644	1.186	-458	1.031	1.016	-15
Más de 50 Ha	2.768	5.546	2.778	1.354	1.439	85	689	1.462	773
Total	8.700	10.926	2.225	5.179	3.995	-1.184	2.940	3.365	425
	Papa			Zanahoria			Melón		
	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.
hasta 5 Ha	204	110	-94	180	123	-57	199	128	-71
5,1 a 15 Ha	536	206	-330	521	444	-78	171	160	-11
15,1 a 50 Ha	1.043	745	-298	968	728	-240	162	154	-8
Más de 50 Ha	2.297	2.092	-205	614	1.252	638	75	119	44
Total	4.079	3.152	-927	2.283	2.546	263	607	561	-46
	Papa para semilla			Cebolla			Otras		
	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.	2002	2008	V.A.
hasta 5 Ha	12	5	-7	616	299	-317	2.776	2.107	-669
5,1 a 15 Ha	55	13	-42	724	380	-344	1.840	1.379	-461
15,1 a 50 Ha	46	16	-30	1.064	423	-641	1.750	819	-931
Más de 50 Ha	1.045	921	-124	736	798	62	1.081	841	-240
Total	1.157	955	-202	3.140	1.900	-1.240	7.447	5.147	-2.301

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2002 y 2008. Los datos de superficie difieren respecto de la tabla 2.1 ya que aquí se incluyen ocupaciones sucesivas.

Estos fenómenos de concentración se desarrollan de modo diferencial en los distintos tipos de cultivos principalmente de acuerdo a los mercados a los que se destina la producción. Más específicamente ocurre en aquellos cultivos que tienen llegada a mercados mucho más grandes que el provincial. Esto se ve favorecido por una serie de características tanto del producto en sí como de la infraestructura que implica tener acceso a esos mercados. Entre las primeras cabe mencionar la mayor resistencia de estos cultivos al transporte lo cual les permite alcanzar mercados más distantes que la plaza provincial, además permite especular un cierto periodo a la espera de mejores precios. La posibilidad de colocar grandes volúmenes – ya sea en el mercado nacional o internacional- ha dado pie a su expansión en explotaciones mayores. A su vez ello se ha visto retroalimentado con la progresiva mecanización de las tareas, aunque como veremos en el capítulo siguiente se trate de un fenómeno de alcance ciertamente limitado.

Además, este tipo de cultivos y volúmenes comercializados, requieren de una cierta infraestructura, ya sea para el transporte, acondicionamiento previo u organización de la comercialización en destino. Entre las tareas de acondicionamiento podemos mencionar los procesos de lavado y empaque en el caso de la zanahoria y algunas variedades de zapallo; otros como el ajo requieren de un proceso algo más complejo con tareas de pelado, cortado, selección y empaque. La posesión de esta infraestructura favorece la concentración del acopio en algunas empresas que a su vez desarrollan su propia producción a campo, y a menudo controlan también la etapa de transporte y comercialización en destino, como veremos en el Capítulo 3. Un informe realizado por el IDR²² daba cuenta que durante la temporada 2010-2011, los 15 galpones empaque de ajo más grandes –de un total de 87 galpones– comercializaron el 67,7 % de las toneladas de ajo que salieron de la provincia (IDR, 2012).

El cultivo que mayor dinámica ha experimentado, en cuanto al aumento de superficie cultivada, es el ajo. Este último se destina principalmente a la exportación a Brasil, con un consumo varias veces mayor al de nuestro mercado nacional. Este fenómeno ha atraído inversiones de empresas extra-locales e incluso de empresas brasileñas (Pedone, 1999; Furlani et al, 1999), aunque se trata de una proporción menor siendo la mayoría de capitales locales de origen agrario. La superficie y los volúmenes de producción han ido creciendo solo amenazados por la mayor oferta de la producción de ajo proveniente de China. Los demás cultivos “pesados”, en especial papa, zapallo, zanahoria y cebolla, se destinan principalmente al consumo interno a nivel nacional, abasteciendo a los centros urbanos más grandes del país. Por su parte el tomate también tiene destino en el mercado nacional aunque, como ya mencionamos previamente, la mayor parte de la producción provincial no se consume en fresco sino que se destina a su industrialización. Estos cinco cultivos, más el ajo, dan cuenta del 89 % de la superficie cultivada con hortalizas en la provincia.

El resto de la superficie hortícola se reparte entre una variedad de cultivos destinados al consumo en fresco en la plaza provincial, condicionados en gran medida por su carácter perecedero. Este mercado mucho más limitado ha favorecido su cultivo en cantidades reducidas realizados en explotaciones menores cercanas a los centros de consumo. Sin embargo las mismas no han quedado al margen de la competencia, debiendo intensificar los ritmos productivos como así también adaptarse a las variedades que imponen la comercialización y el consumo, lo que ha derivado en una mayor dependencia de insumos.

²² Instituto de Desarrollo Rural

Cantidades mucho menores de las mismas se destinan también a la industria del deshidratado o a su comercialización como productos de alto valor pertenecientes a la llamada IV Gama.

Como podemos observar en la tabla 2.3, la mayoría de la superficie hortícola en la provincia está destinada a 6 especies (ajo, papa, tomate, zapallo, zanahoria y cebolla), con una fuerte participación del ajo que ocupa un tercio de la misma. El ajo es el único cultivo hortícola que se destina principalmente a la exportación. Para el año 2015 de una producción estimada a nivel nacional en torno a las 112.300 Tn, Mendoza aportó el 88 %. De ese total se exportó algo más de la mitad -66.100 Tn-; 77,8 % con destino a Brasil, 5,8 % a la Unión Europea, 6,6 % a EEUU y el resto a diferentes países. La calidad del ajo nacional, en particular los que provienen de climas áridos como los de Cuyo, le permite ingresar a mercados exigentes como a la Unión Europea, que asigna cuotas de ingreso anuales (SMA²³, 2016).

El segundo cultivo que le sigue en superficie, aunque a buena distancia, es el tomate. Casi el 90 % del área sembrada en la provincia corresponde a variedades aptas para industria, fundamentalmente tomate perita (IDR, 2015). El reducido volumen de tomate para consumo en fresco que se cultiva en la provincia se destina tanto al mercado local como al nacional. A modo de contraste, a nivel nacional el 70 % de la producción se destina al consumo en fresco (Viteri y García, 2013). Mendoza es la principal provincia productora de tomate para industria con casi el 50 % de la producción nacional en 2009. Aunque tal participación viene descendiendo en valores absolutos y relativos, reflejando los aumentos de San Juan y el NOA²⁴ (MA, 2016). Con una demanda por parte de la industria en torno a 510.000 Tn, la producción primaria en la última década ha resultado insuficiente, debiendo recurrirse en los últimos años a la importación de aproximadamente 30.000 Tn de pasta de tomate, por un valor cercanos a US\$ 30 millones. A su vez la industria nacional ha exportado en el mismo periodo un volumen anual algo inferior a las 10.000 Tn de tomate industrializado (MA²⁵, 2016a). La producción primaria viene experimentando buenos avances reflejados en rendimientos crecientes. En la temporada 2014-2015 se logró una producción de 535.000 Tn de tomate para industria. En esta temporada coincidió “una mejor aplicación de tecnología sin incidencia grave de lluvias en cosecha” (Argerich, 2015: 8), elevando el promedio de 379.000 Tn registrado durante el periodo 2010-2014.

²³ Subsecretaría de Mercados Agropecuarios. Ministerio de Agroindustria de la Nación

²⁴ NorOeste Argentino

²⁵ Ministerio de Agroindustria

Los cultivos de papa y zapallo, se reparten cada uno un poco más del 10 % de la superficie hortícola provincial y se destinan casi exclusivamente al mercado nacional. Según informes del INTA (Mosciaro, 2011; Della Gaspera, 2013) solo un 1,3 % de la producción nacional del primero y un 3% del segundo se destinaron a la exportación; sobre esos valores la papa tuvo como destino países limítrofes y el zapallo se dirigió al mercado europeo. Mendoza contaba respectivamente con el 13,4 % de la superficie de zapallo a nivel nacional que alcanzó las 21.900 Ha en el año 2002 (Della Gaspera, 2013); y con el 5,5 % de las 75.700 Ha de papa estimadas para 2016 (Constantino, 2016). Como se desprende de tales cifras, la producción de Mendoza depende fuertemente de la evolución de la oferta del resto de las zonas productoras. Por ello en ambos casos se ha desarrollado el cultivo de variedades tempranas y tardías, que se combina con la práctica de conservación a campo, buscando mejorar los precios de venta (IDR, 2012; Della Gaspera, 2013).

En el caso de la papa con destino a la industria, los volúmenes a nivel nacional se han ido incrementando progresivamente desde un 5,1 % de la producción en 1996 a un 24,1 % en 2010 (Mosciaro, 2011), traccionado principalmente por la demanda creciente de las cadenas de comidas rápidas. Esta situación propició el arribo a mediados de los '90 de grandes grupos empresariales, líderes a escala mundial en el procesamiento industrial de papa prefrita, como Mc Cain y Farm Frites. Ambos abastecen desde nuestro país también al mercado brasileño. En el año 2006 la asociación entre una firma nacional y Farm Frites, propició la expansión del cultivo de papas para industria en los campos que la primera posee en el sur del Valle de Uco. Al mismo tiempo se iniciaron algunas experiencias de agricultura de contrato con productores locales para proveer a esta firma. Actualmente producen unas 450 Ha de papa bajo riego con pivot central.

El cultivo de la zanahoria en el país oscila entre las 7.000 y 9.500 Ha. Mendoza participa aproximadamente con un 35 % de esa superficie, siendo la principal provincia productora del país. La mayor parte de la producción se consume en fresco en el mercado nacional, y un escaso porcentaje se reparte entre la exportación y la industria para deshidratado. Casi toda la zanahoria de exportación se produce en Mendoza (Gaviola, 2013). Un relevamiento realizado por Alessandro y Gabriel (2011), daba cuenta de una baja adopción de semillas híbridas en la provincia, en torno al 8 % del área sembrada. Pero, también menciona que la principal variedad cultivada en la provincia (Flakkee) es provista por “semilleros privados extranjeros” (2011: 17). En nuestras entrevistas se menciona una fuerte presión en los últimos años para la adopción de semillas híbridas e importadas, producto de una gran disparidad de los precios pagados al productor.

La mayoría de los lavaderos del país se encuentra en los alrededores de la ciudad de Mendoza. Éstos producen parte de la zanahoria que procesan y recurren también a la compra a terceros. La actividad de los lavaderos de zanahoria ha ido modificándose y complejizándose. Se ha extendido la práctica consistente en que el lavadero se hace cargo de la cosecha, para lo cual cuentan con cosechadoras propias y/o cuadrillas de cosechadores. Existen lavaderos “que poseen una muy buena infraestructura, inclusive con cámaras de frío para la conservación poscosecha, y otros que solo disponen de las instalaciones básicas” (Gaviola, 2013: 13). La mecanización de algunos lavaderos ha hecho posible incrementar los volúmenes de producción. Además, algunas empresas mendocinas han ampliado sus actividades hacia otras provincias (Venturini, 2016).

Por su parte, la producción de cebolla en Mendoza viene mostrando un descenso desde las 3.600 Ha cultivadas a mediados de los ‘90 (Galmarini, 1997) a la última década en que estos valores han oscilado en torno a las 1.500 Ha. A nivel nacional se cultivan aproximadamente unas 24.000 Ha (Iurman, 2012), con una producción que varía entre 600.000 y 700.000 Tn. De este total, 500.000 Tn se comercializan en el mercado interno y 200.000 Tn se destinan a la exportación. Lo que convierte a la cebolla en la principal hortaliza de exportación en cuanto a tonelaje. El principal destino es Brasil que absorbe casi el 99 % de las mismas y el resto se dirige a la Unión Europea que ha reducido su demanda fuertemente en la última década. La cebolla producida en Mendoza se comercializa fundamentalmente en el mercado nacional. Además una pequeña fracción en torno a las 15.000 Tn se industrializa, sin embargo esta actividad ha experimentado un retroceso debido al descenso de los precios pagados al productor. Por lo cual actualmente se debe recurrir a la importación aunque por escasos montos (MA, 2016b).

En cuanto al resto de las hortalizas, se reparten entre una amplia variedad con “más de 45 especies de hortalizas” (INTA2), tales como choclo, lechuga, pimiento, acelga, repollo, brócoli, apio, arveja, berenjena, berro, cebolla de verdeo, etc. Como vemos en la tabla 2.5, la mayoría de estos cultivos se encuentra en el llamado cinturón verde y están destinados al consumo local. La variedad de cultivos ha dado pie al crecimiento de algunas firmas que abastecen a cadenas de supermercados, tanto locales como de otras provincias; como así también a industrias procesadoras de hortalizas, en particular para su deshidratado, aunque en ambos casos se trata de escasos volúmenes de la producción.



Cultivos diversificados en el Cinturón Verde. Fuente: elaboración propia

2.2. Trayectorias espaciales

En un trabajo realizado en 1986, Mundt (citado en Benencia, 1994) distinguía tres tipos de zonas hortícolas para Argentina. Los cinturones verdes que rodean a las ciudades y producen verdura de hoja y hortalizas de estación; zonas hortícolas especializadas en pocos cultivos; y áreas de horticultura extensiva donde se siembran grandes áreas y con cultivos mecanizados. Los primeros están compuestos en general por explotaciones reducidas con un bajo nivel de mecanización, producen particularmente hortalizas de hoja (lechuga, acelga, etc.), crucíferas (brócoli, coliflor, repollo) y cantidades menores de hortalizas de estación destinadas al consumo en fresco. Las zonas hortícolas especializadas y las áreas de horticultura extensiva se ubican por lo general en zonas más alejadas de los centros urbanos, por lo cual se especializan en cultivos más resistentes a las condiciones y el tiempo que implica el transporte, o también en variedades destinadas a la industria. Así por lo general se especializan en hortalizas pesadas o de raíz, como papa, zanahoria, cebolla o ajo; o de frutos, como tomate y pimiento destinados principalmente a su industrialización.

Siguiendo esta definición, la producción hortícola de Mendoza a grandes rasgos puede ser caracterizada en su distribución espacial como una producción de cinturón verde en los departamentos del Oasis Norte que rodean la capital; y como zonas hortícolas especializadas o extensivas a la producción de los Oasis Centro (Valle de Uco) y Sur. Aunque a medida que va incrementándose la distancia en el Oasis Norte con el principal centro urbano provincial,

comienza a predominar un patrón más especializado. Existen diferentes definiciones del área comprendida en el denominado cinturón verde, en particular queremos mencionar utilizada por Van den Bosch y Ruggeri (2014) y por el Instituto de Desarrollo Rural (en adelante IDR). Para los primeros “[c]omprende las áreas cultivadas bajo riego de los Departamentos de Guaymallén, Lavalle (Distritos Las Violetas y La Pega), Maipú (Distritos Rodeo del Medio, San Roque, Fray Luis Beltrán y parte de Coquimbato)” (2014: 4). Este trabajo tiene por objeto indagar en el avance urbano sobre las distintas explotaciones próximas a la ciudad. En cambio el IDR adopta un criterio que responde a la división política de los departamentos, por ello divide al Oasis Norte en tres zonas (cinturón verde o zona centro, zona norte y zona este).

Tabla 2.4. Superficie hortícola (en Ha) según departamentos. Mendoza. Años 1960, 1971, 1988, 2002 y 2008

	CNA 1960	RUT 1971	CNA 1988	CNA 2002	CNA 2008
Las Heras	573	971	781	833	664
Lavalle	685	1.092	3.043	3.815	3.518
Zona Norte	1.258	2.063	3.825	4.648	4.181
Maipú	1.609	2.106	6.210	6.575	6.862
Guaymallén	646	1.540	2.527	1.957	1.998
Luján	2.099	3.383	4.136	2.977	2.861
Capital	-	-	-	.	.
Godoy Cruz	25	20	16	.	.
Zona Centro	4.380	7.049	12.888	11.510	11.721
San Martín	736	965	1.122	1.627	1.865
Junín	191	414	586	624	412
Rivadavia	97	358	668	246	249
Santa Rosa	216	252	280	64	27
La Paz	39	36	7	13	1
Zona Este	1.279	2.025	2.662	2.574	2.554
San Carlos	2.441	4.235	4.013	4.585	4.167
Tupungato	3.165	3.794	5.885	4.788	3.810
Tunuyán	2.962	3.330	1.703	1.222	1.103
Valle de Uco	8.568	11.359	11.601	10.594	9.080
San Rafael	7.664	3.579	2.107	1.960	1.025
Gral. Alvear	3.150	860	493	461	214
Malargüe	431	63	939	1.468	1.085
Oasis Sur	11.246	4.502	3.539	3.889	2.324
Total	26.730	26.998	34.515	33.215	29.860

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 1960, 1988, 2002 y 2008 y del Registro Permanente de Uso de la Tierra 1971 de la Provincia de Mendoza

La tabla 2.4 sigue la zonificación propuesta por el IDR, y en ella puede apreciarse la evolución de los cultivos hortícolas entre los años 1960 y 2008. A primera vista destaca la fuerte regresión de los cultivos hortícolas en el Oasis Sur, relacionado con el declinar y posterior relocalización del complejo del tomate para industria del cual ya hemos hablado. Esta caída se ve amortiguada levemente por la especialización en el cultivo de papa para semilla que se desarrolló en el Departamento de Malargüe a fines del pasado siglo (Cepparo et al, 2015). También puede observarse el avance ocurrido en Maipú, Lavalle y en menor medida en San Martín, evidenciando un desplazamiento de la horticultura hacia zonas más alejadas de la ciudad, pero también como veremos a continuación una expansión sobre áreas que habían permanecido sin cultivar.

Debido a nuestro objetivo dirigido identificar patrones espaciales productivos que puedan proporcionarnos una idea aproximada acerca de los tipos de cultivo y superficies promedio de las EAP en cada zona, ninguna de dos clasificaciones anteriores nos resultó adecuada. A principios del siglo XVIII, Von Thünen (1826, en Barsky, 2005) desarrolló la idea de círculos concéntricos a las ciudades con distancias ideales para distintos sistemas productivos. Si bien la ciudad de Mendoza hacia sus márgenes presenta ciertas discontinuidades, alternando barrios con tierras agrícolas; puede identificarse una distancia aproximada de unos 10 Km en torno a las áreas urbanizadas de la ciudad de Mendoza en que el tipo de cultivos hortícolas va abandonando sus características de cinturón verde por un patrón más especializado.

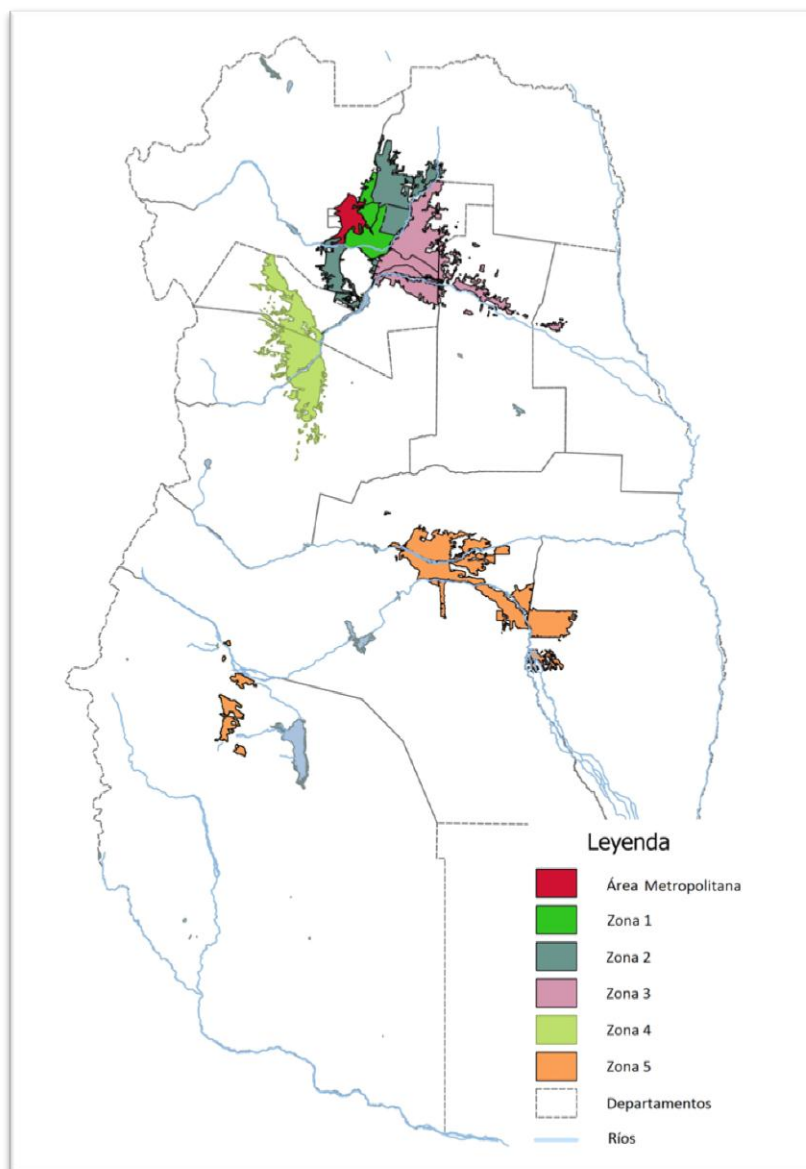
Así agrupamos a grandes rasgos a los departamentos de Guaymallén, Maipú (sin el norte del distrito de Fray Luis Beltrán) y Las Heras como parte de un primer “anillo”²⁶ hortícola con cultivos diversificados –Zona 1-. La tabla 2.5 permite apreciar la diversidad de cultivos que se desarrollan en esta zona. Casi el 41 % de las 7.544 Ha de cultivos hortícolas está dedicado a otras especies, distintas a las seis más cultivadas en la provincia (ajo, papa, tomate, zapallo, zanahoria y cebolla).

Luego identificamos un segundo anillo –Zona 2- con un patrón más especializado que comprende los departamentos de Lavalle, Luján y el norte del distrito de Fray Luis Beltrán del departamento de Maipú (desde la Ruta Provincial 31, hacia el norte). Este 2do anillo lo ubicamos de manera separada de la Zona Este –Zona 3- principalmente por las distancias geográficas, aunque como veremos a continuación comparten algunas características similares. Ambas zonas muestran una mayor especialización, el cultivo de ajo representa el 32

²⁶ Utilizamos comillas ya que no posee tal forma sino que se trata más bien de un semicírculo ubicado principalmente de este a norte de la ciudad.

% y 38 % de la superficie hortícola de ambas respectivamente. Destaca también la producción tomate, consolidándose como la principal zona productora de la provincia. Además la zona del segundo anillo que rodea a la ciudad tiene una fuerte participación en el cultivo de zapallo, melón y cebolla, principalmente en Luján y el Norte de Maipú. En Luján se desarrolla principalmente el cultivo de ajo, en los distritos de Ugarteche y El Carrizal (Van den Bosch, 2008).

Mapa 2. Oasis de Mendoza según zonificación hortícola



Fuente: Oscar Carballo y Robin Larsimont

En el Valle de Uco –Zona 4- el cultivo de hortalizas estuvo asociado, en particular, a los departamentos de Tupungato y San Carlos. En el primero, se localizaron principalmente

en los distritos de El Zampal, La Arboleda, Cordón del Plata y La Carrera; y en el segundo en torno al trazado de la Ruta Nacional 40 en los distritos de Chilecito y Pareditas. En menor medida que en los anteriores, en el departamento de Tunuyán el cultivo de hortalizas se desarrolló en los distritos de Colonia Las Rosas, La Primavera, Vista Flores. El cultivo de hortalizas en el Valle de Uco muestra una fuerte especialización en ajo, al cual le siguen a buena distancia papa, zanahoria, tomate y zapallo. En tanto el Oasis Sur –Zona 5-, que a mediados del siglo pasado se había convertido en la principal zona productora de tomate para industria, actualmente muestra una superficie hortícola muy disminuida con predominio del cultivo de ajo en San Rafael y de papa semilla en Malargüe.

2.5. Superficie cultivada (en Ha) según zona y especie de hortaliza

	Ajo	Papa	Tomate	Zapallo	Zana- horia	Cebolla	Melón	Otras	Total
Zona 1	1.186	533	923	705	468	671	54	3.004	7.544
Zona 2	3.268	384	1.604	1.737	956	884	412	899	10.143
Zona 3	1.037	43	666	252	216	152	19	324	2.710
Zona 4	4.912	1.753	641	634	872	103	-	445	9.360
Zona 5	523	1.394	161	37	34	90	76	474	2.789
Total	10.926	4.107	3.995	3.365	2.546	1.900	561	5.147	32.546

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

Si analizamos estas mismas zonas por el tamaño de las explotaciones podemos observar que en la zona del Cinturón Verde se ubican el 47 % de las explotaciones hortícolas de la provincia, con una mayoritaria presencia de explotaciones menores. Así, los dos primeros estratos reúnen el 96 % de las explotaciones y el 61 % de la superficie hortícola de la zona. Ninguna de las otras zonas muestra un peso tan elevado de las explotaciones menores.

En el segundo anillo de la ciudad de Mendoza las explotaciones de hasta 15 Ha constituyen el 66 % de las explotaciones pero sólo representan el 23 % de la superficie hortícola. En el extremo opuesto las explotaciones de más de 50 Ha reúnen el 48 % de la superficie hortícola con solo el 9 % de las explotaciones. Además si consideráramos la superficie cultivada total, la diferencia es aún mayor debido a la mayor diversificación productiva -vid principalmente- que presentan las explotaciones mayores. La Zona Este presenta un panorama muy similar al segundo anillo.

En tanto el Valle de Uco posee los valores más elevados en cuanto a la cantidad de explotaciones de mayor tamaño, con más del 50 % de las explotaciones de más de 50 Ha con cultivos hortícolas de la provincia. Además entre los dos estratos superiores reúnen el 85 % de la superficie con hortalizas del Valle de Uco, porcentaje que en el resto de las zonas oscila entre el 73 y 78 %, salvo en el Cinturón Verde que se reduce al 39 %. El Oasis Sur en cambio presenta una estructura polarizada entre las pequeñas explotaciones que representan el 84 % de las EAPs, pero con solo un 23% de la superficie hortícolas y las explotaciones mayores, sobre todo las de más de 50 Ha con el 5 % y 67 % respectivamente.

2.6. EAPs según zona y estratos de superficie cultivada total

	hasta 5 Ha		5,1 a15 Ha		15,1 a 50 Ha		Más de 50 Ha	
	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%	Recuento	%
Zona 1	1.135	77%	248	17%	78	5%	20	1%
Zona 2	233	37%	182	29%	154	25%	55	9%
Zona 3	83	37%	71	31%	54	24%	19	8%
Zona 4	141	27%	160	31%	135	26%	82	16%
Zona 5	159	49%	112	35%	36	11%	15	5%
Total	1.751	55%	773	24%	457	14%	191	6%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

2.7. Superficie hortícola (en Ha) según zona y estratos de superficie cultivada total

	hasta 5 Ha		5,1 a15 Ha		15,1 a 50 Ha		Más de 50 Ha	
	Sup.	%	Sup.	%	Sup.	%	Sup.	%
Zona 1	2.273	35%	1.639	26%	1.221	19%	1.297	20%
Zona 2	616	7%	1.485	16%	2.844	30%	4.527	48%
Zona 3	231	9%	471	18%	918	36%	935	37%
Zona 4	332	4%	1.086	12%	2.334	26%	5.328	59%
Zona 5	225	10%	293	13%	255	11%	1.551	67%
Total	3.677	12%	4.974	17%	7.572	25%	13.637	46%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

2.2.1. Pérdida de explotaciones debido al avance urbano

En este apartado y el siguiente realizaremos una aproximación desde un enfoque cualitativo, a los procesos espaciales de concentración de la producción que hasta aquí hemos desarrollado desde el análisis estadístico. El fenómeno del avance urbano sobre las áreas rurales próximas no es un fenómeno nuevo. Sin embargo, como menciona Barsky (2005), recién a partir del siglo XIX las transformaciones en la periferia urbana se volvieron notables y a partir de allí desarrollarían un ritmo sin precedentes. Durante el siglo siguiente ocurrió una descentralización de las actividades productivas y acompañado de la suburbanización a gran velocidad, surgiendo las denominadas “ciudades difusas” hacia los ‘50 y ‘60. Durante la segunda mitad del siglo XX se produjo la expansión de diversos servicios y tecnologías que acompañaron la “revalorización” del medio rural como espacio de vida para sectores acomodados de la población. El inicio de los nuevos procesos no dio por concluidos los de más larga data, actualmente esta multiplicidad de fenómenos contribuye al avance urbano sobre su periferia.

Furlani et al (1972; 1973) en una serie de estudios sobre el avance urbano sobre la periferia rural en los Departamentos de Las Heras y Guaymallén describe el fuerte crecimiento de la ciudad de Mendoza sobre su periferia. La cual se había extendido alrededor de 18 km hacia el este, norte y sur a partir del crecimiento acelerado de su población, la cual ya llegaba 570.000 habitantes en la década del ‘70. En el periodo entre 1947-1960 los departamentos de la periferia como Guaymallén, Las Heras y Godoy Cruz absorbieron la llegada de importantes flujos de población provenientes de zonas rurales o ciudades menores, estos flujos se dirigieron hacia los grandes centros urbanos en busca de trabajo (Furlani et al, 1972). Ello dio origen a un paisaje de barrios discontinuos y nuevos pueblos rurales en los bordes de la ciudad. “La antigua monotonía de las tierras cultivadas hoy está rota, trasformada por el impacto de nuevos usos: industrias, barrios, baldíos urbanos” (1973: 56). Este fenómeno comenzó a observarse en el Valle de Uco recién a fines del siglo XX (Furlani et al, 1999) a partir de las transformaciones que ocasionó el desarrollo de la llamada “nueva vitivinicultura” (Montaña, 2008).

...desaparecen buenos suelos. Son tierras que ante este proceso irreversible del crecimiento urbano quedan inexorablemente ligadas a una colonización individual, lenta pero peligrosa. Recordemos que las tierras que se pierden tienen derecho a riego y que en su retroceso los cultivos chacareros ocupan zonas con problemas ecológicos (Furlani et al, 1973: 57).

En trabajos más recientes puede observarse la emergencia de nuevas formas de urbanización en zonas rurales, en particular los barrios privados, como así también un aumento de las villas de emergencia (Aguiló y Benedetto, 2005). Manzini menciona:

Desde el ámbito productivo, la vitivinicultura local manifestó una sostenida situación crítica entre 1970 y 1990 (...). Esto ocasionó que las tierras agrícolas en desuso y ante la falta de rentabilidad de las mismas frente a la oferta y demanda habitacional fueran fraccionadas y vendidas para nuevos usos como el habitacional. O bien, en el caso de las villas de emergencia fueron utilizados terrenos privados en abandono para autoconstruir la villa clandestina o instalarse en los bordes urbanos (Manzini, 2017: 74).

Bernabeu y Martín (2019) destacan que a partir del 2000, el mayor incremento de barrios privados se produjo en el Departamento de Guaymallén. Diferentes fuentes dan cuenta de la creación de entre 180 y 300 urbanizaciones cerradas en este departamento clave del cinturón verde hortícola.

Estas formas de urbanización discontinua se producen sobre una zona que como ya hemos visto presenta una fuerte subdivisión de la tierra. Dada su proximidad a la ciudad en la mayoría de los casos ya cuentan con servicios de transporte, electricidad, u otros. Los motivos de sus propietarios de vender la finca para su urbanización son múltiples. Un referente del Departamento General de Irrigación de la zona de Los Corralitos en Guaymallén describió así la situación “cambio de generacional, baja rentabilidad de los cultivos, cuando los encerró la zona urbana olvídate no sirve para otra cosa, se tienta la gente con el valor de la tierra y bueno vendamos (...) ya tienen todos los servicios, luz, agua, colectivo, agua potable” (17.E2). Otro entrevistado agregó “hay algunas que quedan abandonadas por mucho tiempo y después termina siendo loteo” (17.CM.GY).

En muchos casos se menciona la difícil situación económica de sus productores para sostener la explotación. Un pequeño productor de la zona sur de Fray Luis Beltrán mencionó “ahora hay muchas chacras abandonadas. Y chacras que el dueño dice, "no, yo no puedo, me sale esto, me sale aquello, tenés que poner mano de obra", y cuando quiere ver "no puedo". Y se quedan abandonadas. Con pozo y todo. Por ahí algunos las alquilan” (35.CS.MA). En otros casos también influye la avanzada edad de sus productores, combinado con la falta de un reemplazo generacional que continúe con la actividad. Un entrevistado con más de 70 años, comentó que hace unos tres años había dejado de trabajar su chacra y comenzó a arrendarla, además afirmó “ya no quedan viejos por aquí, no quedan. Han ido vendiendo, vendiendo y vendiendo. Yo la conservo, la conservaré 10 años más si llego, y después, las hijas que hagan lo que quieran” (19.E2).

Otro factor que se mencionó repetidamente en nuestras entrevistas es el aumento y mayor gravedad de los hechos delictivos en zonas rurales. Se mencionan robos de todo tipo, pero que en conjunto tienen consecuencias importantes para la organización de la vida cotidiana de los habitantes de estas zonas. Por ejemplo, un campesino entrevistado de la zona de Rodeo del Medio (Maipú) comentó:

Es que no podés criar ni animales. Porque vos criás un chanco, un... y te lo roban ahí no más. No podés ni criarlo. Porque si criás unos chancos, hacés un jamón, hacés unos fiambres para el invierno, ¡pero te los chorean! Y a mí me robaron una mula, allá me la carnearon nomás, pasaron la calle y hay unos cañaverales al fondo. Una mula que hoy en día debe estar en 15 lucas²⁷, hoy en día, y sirve para trabajar (13.E3).

El robo de animales y de objetos menores surgió en repetidas ocasiones. También se mencionaron casos de extrema violencia, que da cuenta del desamparo que se vive en estas zonas. En un caso un entrevistado mencionó el asesinato de su mediero en un intento de robo (17.CM.GY). Esta situación en muchos casos lleva a que la gente abandone su residencia en la explotación, así lo mencionó una entrevistada: “antes había gente que no trabajaba en la finca pero seguía viviendo en la finca y hoy en día han emigrado por el tema de la seguridad. (...) Se los llevan a los viejitos, los hijos se los llevan a al pueblo” (17.E3). Ella mencionó como ejemplo el caso sufrido por su propio padre, ya con 82 años:

mi padre por ejemplo vivió sus últimos años y no alcanzo digo... el sueño de él hubiese sido irse y haber terminado esos días en esa casa. (...) Le acribillaron la puerta, papa se defendía en la obscuridad (...) los otros le tiraban de afuera y el tiraba de adentro (...) y le pegaron un ladrillazo en la cabeza por que detectaron que ya se había quedado sin balas (17.E3).

Sin embargo algunos entrevistados con información de primera mano referida a la urbanización de pequeñas fincas, dan cuenta que no es una opción que deje una rentabilidad extraordinaria. Un entrevistado de la zona de La Primavera (Guaymallén), cuya hermana había urbanizado su mitad correspondiente a una herencia afirmó:

La urbanización para mí ha venido por una necesidad lógica de, que te agarra a determinada edad, tus hijos ya no siguen con vos, entonces vos ya no podés...te compras un departamento, una casa, tenés un alquiler y te ajustas a vivir con lo poco y con lo necesario, punto, esa es la realidad. De mucha gente. Que supo vender y puedo invertir ahí no más y bueno, no le ha ido mal, porque tenés 5000 pesos de cada alquiler todos los meses. Tenés 2 departamentitos, 2 casitas, son 10.000 pesos, con eso una familia muy pequeña vive (16.EP.MA).

En el mismo sentido se expresó un pequeño productor de la zona de Russel en Maipú:

Yo creo que es más gente que ya no la quiere trabajar. (...) Como hoy se habla de mil, dos mil, tres mil pesos el metro cuadrado urbanizado, todo el mundo se mete a eso después cuando sacás cuentas yo creo que no es tanta la ganancia. (...) Los del barrio ese [un barrio privado] me hicieron una oferta para comprarme, pero te

²⁷ \$15.000 a la fecha de la entrevista (1 de agosto de 2017)

ofrecen monedas. A ver te dicen de contado pero el contado ese te lo dan en ocho, nueve meses. Acá en este país no podés vender de esa forma. Porque te lo van peloteando ellos mismos, que no salió esto, que no salió lo otro (OLIV²⁸).

Por último, resulta relevante mencionar otros cambios de uso del suelo más allá de la urbanización como lo es la consolidación de algunas zonas ladrilleras en tierras donde predominaban los cultivos hortícolas. El caso más emblemático es la zona de El Algarrobal en el Departamento de Las Heras. Frente a la fuerte proliferación de la actividad en algunas zonas puntuales como la mencionada o en un momento en la zona de 3 de Mayo en Lavalle, las respectivas Municipalidades establecieron medidas para ordenar y en cierta forma limitar su expansión. Para el caso de Lavalle un entrevistado del distrito de 3 de Mayo comentó:

por dónde pasan los hornos de ladrillo no queda nada. Los hornos de ladrillos utilizan... la capa fértil de la tierra la hacen ladrillo (...). Compraban una finca y empezaban a, a hacer ladrillos y cuando ya no tenía más tierra apta para eso se iban, eso quedaba... (...) y entonces eso no sirve más. Y yo les di esa sugerencia, le digo que porque no nucleaban a todos los horneros en un solo lugar, es lo que hicieron después, en Lavalle, en la otra parte del noroeste [Distrito de Jocolí]. (26.CP.LA).

En el caso de Las Heras la ocupación de los hornos de ladrillos se ha desarrollado con una intensidad mucho mayor, ocupando en la actualidad una superficie cercana a las 700 Ha²⁹. Frente a esta situación el municipio solo estableció un límite al avance de la actividad. Este cambio, además de la degradación ambiental de la zona, trajo complicaciones para los productores que permanecieron en la actividad. Una entrevistada mencionó:

Acá quedan muy poquitas fincas, o sea está la finca grande de López (...) pero lo demás es ladrillos. Fuera de esa finca quedamos una, dos, vas a conseguís cuatro o más, cinco en esa calle. ¡No más! Entonces no es una zona donde la gente venga a buscar verdura porque no tiene... el feriante, la persona que va al mercado no tiene variedad, no puede ir en una zona donde no hay fincas (27.CP.LH).

2.2.2. Expansión empresarial sobre la frontera agraria

Si observamos los datos correspondientes al CNA 1960 que presentamos en el Capítulo 1 en relación a los de la tabla 2.3 podemos apreciar que ha ocurrido una fuerte concentración de la producción. A grandes rasgos, mientras los datos de 1960 mostraban que las explotaciones de menos de 6 Ha en la provincia poseían entre 60 y 90 % de la producción de variedades de hortalizas como tomate, ajo cebolla y pimienta; hoy en día estos valores se ubican entre el 10 y 15 %. Frente a semejantes cifras cabe preguntarnos ¿cómo ha ocurrido un

²⁸ Entrevista realizada a pequeño productor olivícola en el año 2017, no se incluye en el listado de entrevistas

²⁹ En contraste el Censo Agropecuario de 2008 permite apreciar que Las Heras solo conserva 664 Ha de cultivos hortícolas

fenómeno de tal magnitud? Más allá del abandono³⁰, la desaparición de explotaciones frente al avance urbano o el limitado proceso de absorción de explotaciones menores en unidades de mayor tamaño, buena parte de este proceso de concentración de la producción ha ocurrido mediante la expansión de la frontera agraria sobre tierras sin cultivar en base a la explotación de aguas subterráneas. Si bien, la concentración de la producción debido a la expansión de la frontera agraria que protagonizan grandes capitales desde mediados del pasado siglo es un fenómeno característico de los oasis irrigados (Steimbregger et al, 2003), las normativas legales de acceso al agua otorgan al caso de Mendoza ciertas particularidades.

Si bien los primeros pozos datan de principios del siglo XX, la explotación de aguas subterráneas comenzó a expandirse en Mendoza particularmente a fines de la década de 1960, facilitado por una serie de factores. En 1966 se sancionó “Ley de desgravación de tierras de zonas áridas” (11.682/66) que otorgaba exenciones impositivas a la incorporación de nuevas tierras de cultivo. Otra ley de 1970 dirigida a diversificar la vitivinicultura, fijó beneficios impositivos y crediticios para la extensión del cultivo de la vid. A la cual se sumó otra ley de 1974 que promovía “la incorporación de zonas áridas a la actividad agropecuaria mediante el uso de aguas subterráneas, financiando las inversiones con desgravaciones impositivas” (Larsimont, 2018: 169). Este periodo, además, estuvo marcado por la histórica sequía de 1967-1971.

Es entonces cuando se hace efectivo el factor determinante. Cuando se instaure un mecanismo de desgravación impositiva para inversiones de todo tipo, dentro de las cuales se encuadran perfectamente las correspondientes a perforaciones para la extracción de agua subterránea, la electrificación rural y la implantación de cultivos perennes (...) Según datos del Departamento General de Irrigación, en 1959 había un total de 4.874 pozos en toda la provincia. En el término de seis años (1969-1974) se perforaron 8.818 pozos en Mendoza (Canziani et al, 1997: 37).

Antes de continuar consideramos necesario explayarnos brevemente sobre la legislación vigente en materia del manejo del agua en la provincia. A nivel nacional, según el artículo 2.340 del Código Civil el agua es considerada un bien público y por tanto legalmente no puede existir un mercado sobre la misma. A nivel provincial, la Ley de Aguas de 1.884 estableció los derechos de riego como concesiones de agua ligadas a la tierra. Los derechos otorgados al momento de la sanción de la ley se denominaron “concesiones definitivas”. La concesión de nuevos derechos de riego quedó supeditada a la realización de un aforo de los ríos, el cual nunca fue realizado como tal. Por lo tanto, la autorización para nuevos usos del

³⁰ Según el CNA 1988 existían 481.727 Ha sistematizadas para riego en Mendoza, de las cuales 181.649 se hallaban fuera de producción, es decir casi un 38 % del total (Gutiérrez, 1996). Estos valores al día de hoy seguramente se han agravado, teniendo en cuenta que el CNA 2008 da cuenta de 270.935 Ha en explotación, habiendo continuado la expansión sobre la frontera agropecuaria.

agua solo se han otorgado a través de leyes especiales según figura en el Artículo 194 de la Constitución Provincial, por lo cual tienen el carácter de “concesiones eventual” (DGI, 2015: 164); o a través de permisos otorgados por el DGI por tiempo limitado, proveniente de sobrantes o de aguas de desagüe para quienes utilizan únicamente agua subterránea, llamados “permisos precarios” (DGI, 2015: 165). Una forma similar a esta última es la que aplica a para el uso de aguas subterráneas. En pocas palabras, las concesiones deben ser aprobadas por la Legislatura, en cambio para los permisos “el poder concedente recae en el Honorable Tribunal Administrativo del DGI” (2015: 174).

Si consideramos que en las zonas áridas como la provincia de Mendoza no hay agricultura posible sin riego, y que solo cerca de un 4 % del territorio provincial se halla bajo cultivo, entendemos la importancia que tienen los mecanismos de asignación del agua (Montaña, 2008; Martín, 2010). En este escenario el agua subterránea constituye una forma de “independizarse” del sistema de reparto del agua superficial y de su red de canales de distribución, claro está para quien pueda costear los costos de perforación y de bombeo. Además la obtención de un permiso de perforación no debe pasar por el engorroso proceso que implica la obtención de una concesión eventual, ni queda sujeto a disponibilidad de sobrantes como es el caso de los permisos precarios generados sobre remanentes de agua superficial. Por ello el uso de agua subterránea se ha constituido como el mecanismo principal de expansión de la frontera agraria en nuestra provincia.

Pero tampoco debe entenderse que un pozo es patrimonio sólo de grandes empresarios. Aunque sí existe una clara diferenciación de los distintos pozos a los que pueden acceder los distintos productores, ya sea el diámetro, la profundidad o de los elementos complementarios a la perforación como las bombas, represas o sistemas de riego. En la horticultura de nuestra provincia la posesión de un pozo se ha convertido en un elemento casi indispensable para los productores de todos los tamaños. Ello debido a la necesidad de complementar el sistema de reparto del agua superficial por turnos diseñado para cultivos perennes. Cabe recordar que tanto la vid como los frutales son capaces de soportar periodos más largos de tiempo sin riego que un cultivo hortícola.

Roncelli (1969) documentó un proceso de expansión de la frontera agropecuaria de este tipo en el Valle de Uco a mediados de los ‘60, ya mencionado brevemente en el capítulo anterior. La autora presenta la puesta en producción de una antigua gran propiedad sin cultivar de 14.500 Ha ubicada al sur-este de la ciudad de Tupungato, en el distrito de Cordón del Plata. Esta propiedad se dividió en el plazo de unos pocos años entre cuatro sociedades, que la fraccionaron para su venta en parcelas de diferentes tamaños. En el momento que fue

efectuado el trabajo, las propiedades de más de 100 Ha se hallaban en manos de 27 propietarios y sumaban unas 7.466 Ha, un promedio de 276 Ha por propiedad. Entre los grandes compradores menciona empresas dedicadas a la industrialización de frutas y hortalizas, como así también bodegas. Respecto al tipo de cultivos implantados destacan vid y frutales pero con una presencia importante de cultivos hortícolas como ajo, papa, zanahoria, pimiento, cebolla, y otros vinculados a la industrialización como tomate, pimiento y arveja.

La explotación de los recursos hídricos subterráneos ha hecho posible el desarrollo de una extensa superficie de cultivos. La importancia de esta expansión se advierte si se tiene en cuenta que ella alcanza al doble de la superficie tradicionalmente cultivada en el departamento. (Ronceli, 1969: 68).

Furlani et al (1996) mencionan un proceso similar a partir de la década de 1970 en el norte del Distrito de Fray Luis Beltrán en Maipú. Su trabajo muestra la incursión de dos grandes empresas en la zona, proceso favorecido por la legislación ya mencionada. En ambos casos se trata de empresas ajenas al rubro, una empresa extra regional dedicada a la industria textil y una firma local dedicada a la construcción. La primera sumaba 1.300 Ha irrigadas con 30 perforaciones en la que desarrollaba cultivos de vid y frutales. La segunda con 1.700 Ha y 40 perforaciones, con más de 1.000 Ha de viñedos y 500 Ha de hortalizas. En esta última se menciona el cultivo de ajo, cebolla, zanahoria, pimiento, perejil, espinaca, zapallo, tomate, etc. destinadas a plantas de deshidratado y elaboración de pasta, propiedad de la empresa.

Precisamente esta zona de Maipú, ha desarrollado desde los '80 una fuerte expansión de la producción y en particular de los cultivos hortícolas. A mediados de los '80 existía en esta zona aproximadamente 14.000 Ha sin cultivar. En la actualidad casi la totalidad de esta área ha sido desmontada y puesta en producción (Imagen 1). El CNA 2008 solo registra³¹ en esta zona 256 EAPs con un total de 7.212 Ha cultivadas. Treinta y un explotaciones poseen más de 50 Ha, pero acaparan 4.300 Ha cultivadas con una media de 139 Ha por EAP. Específicamente para los cultivos hortícolas, en la zona se registran 3.094 Ha repartidos en 155 EAPs. De ellas, sólo 18 EAP poseen más de 50 Ha cultivadas pero dan cuenta de 1.700 Ha de cultivos hortícolas.

Un entrevistado mencionó que su familia era propietaria de varios campos en la zona y en otras zonas de Maipú. En este sector de Fray Luis Beltrán su padre había comprado un predio de 80 Ha junto con un tío, poseían otras 15 Ha cerca, y además trabajaban una finca próxima propiedad de su abuelo. “Mi viejo la compro en el noventa y seis y empezó en el

³¹ Bajo esta división es posible que algunas parcelas ubicadas en las zonas seleccionadas sean contabilizadas en otra zona, debido a la forma de relevar las explotaciones que efectúa el censo. Ya que en el mismo se registra la localización del casco central de la explotación y bajo ella quedan registradas las distintas parcelas que componen la explotación.

noventa y ocho estamos en producción. Antes era campo, campo virgen. Mi viejo la niveló, hizo casa, hizo el galpón. (...) Toda esta zona es todo pozo” (5.EM.MA). En estos campos se dedican al cultivo de papa, zanahoria, cebolla y algo de vid. Otro entrevistado comentó la historia de un vecino suyo, que anteriormente había trabajado como aparcerero que logró adquirir una finca de 80 Ha en esta zona. “Trabajo la mitad alquilando y después al último se la quisieron vender. (...) Tenía mitad parral y mitad campo y esa es la que alquilaba él, él se lo limpió todo y después se la alquiló” (29.CP.MA).

Imagen 1. Expansión de la frontera agraria. Norte del Distrito de Fray Luis Beltrán. Departamento de Maipú (1986-2016)



Fuente: Imagen satelital Landsat/Copernicus extraída de Google Earth.

Otro entrevistado, gerente de una gran empresa, comentó que la firma para la cual trabaja cuenta con varias fincas en esta zona y sus alrededores, sumando aproximadamente 750 Ha en producción permanente. Específicamente mencionó 7 campos con superficies de 136 Ha, 134 Ha, 374 Ha y el resto entre 50 y 100 Ha. La mayoría de ellos dedicados al cultivo de hortalizas pesadas, pero también vid, frutales, olivos y hasta un *feedlot*. Las fincas se fueron comprando en distintos momentos “del 72 hay varias y después hay otras del 90, del 2000, la última se compró en el 2008” (1.EG.GY). Respecto al riego mencionó:

Tenemos pozos, solo tenemos una con derecho a riego que es la de ciruela en Lavalle. Después tenemos otras cerca de las piletas de Obras Sanitarias donde tenemos un derecho de agua y donde hacemos algunos productos permitidos, se llama ACRE, ahí podemos regar ajo, parral, cebolla, no así zanahoria, no así lechuga. (...) Tenemos ahí una finca de 300 hectáreas que tiene 8 pozos (1.EG.GY).

Con el desarrollo de la “nueva vitivinicultura” (Montaña, 2008) el Valle de Uco se convirtió en un polo de atracción para grandes inversiones. Las excelentes cualidades climáticas y edafológicas del piedemonte, la existencia de grandes propiedades que databan del periodo ganadero que habían permanecido sin cultivar, y las posibilidades técnicas y legales de explotar libremente los acuíferos subterráneos, fueron factores centrales para posicionar al Valle de Uco como centro de atracción de estas inversiones (Larsimont et al, 2018). Este fenómeno de expansión de la frontera agraria no se circunscribió únicamente a la vitivinicultura, aunque a una escala menor también se extendió a los cultivos hortícolas.

La mayoría de los nuevos emprendimientos hortícolas se ubicaron en los márgenes oeste y sur del oasis en el Departamento de San Carlos (Imagen 2). Las experiencias iniciales se remontan a mediados de la década del ‘90. En una de las primeras fincas de este tipo que se estableció en la zona pudimos entrevistar a uno de sus encargados (9.EM.SC). El comentó que inicialmente sus patrones habían comprado un terreno inculto de 1.000 Ha. Para ponerlo en producción vendieron la mitad del terreno y realizaron 4 perforaciones. Actualmente poseen una represa para almacenar el agua que se distribuye por surco en la finca. Con ello cultivan anualmente entre 100 y 120 Ha de hortalizas pesadas, principalmente ajo, papa y zanahoria.

A inicios de la década del 2000 se instaló en la zona un emprendimiento propiedad de un empresario mendocino, con presencia en el rubro financiero y energético, y que en su momento poseía una agroindustria dedicada al deshidratado de hortalizas. En un predio de 500 Ha iniciaron las primeras experiencias con sistemas de riego por aspersión de pivot central, sumando 2 pivot para un total de 100 Ha cultivadas. A partir de esa fecha este sistema de riego comenzó a expandirse en la zona, la mayoría de los pivots empleados en la zona permiten regar un áreas de 50 Ha. En otra entrevista realizada en la zona nos comentaron que poseían 150 Ha cultivadas en una propiedad de 200 Ha. De estas 150 Ha, 100 Ha se dedicaban al cultivo de hortalizas y 50 Ha a vid, las primeras con riego por pivot central y las segunda con riego por goteo; la finca posee tres perforaciones. En la finca “gemela” a la primera mencionada, es decir las 500 Ha vendidas, solo se realizan cultivos hortícolas. La finca posee 5 pozos y con ello riegan aproximadamente 120 Ha, buena parte de ellas bajo riego con pivot central. En el año 2008 un empresario de Buenos Aires adquirió una propiedad de 10.000 Ha sin cultivar al Sur de la localidad de Pareditas, a no más de 20 Km de

esta zona. Esta finca se pensó desde un principio para abastecer a la empresa Farm Frites, líder en el abastecimiento de papa prefrita para las cadenas de comidas rápidas. Actualmente el emprendimiento cuenta con nueve pozos que se destinan al riego de 450 Ha, que van rotándose anualmente a medida que progresa el desmonte en la propiedad. La totalidad de la superficie cultivada se riega con pivot central (Larsimont et al, 2018).

Sin embargo, hacia fines de la década de '90 comenzaron a tornarse evidente los problemas de sobreexplotación de los acuíferos, tales como aumento en la salinidad en el Oasis Norte o el descenso de los niveles estáticos en el Valle de Uco. A partir de 1997 comenzaron a establecerse una serie de restricciones al otorgamiento de nuevos permisos de perforación que se fueron endureciendo hasta casi verse paralizados a partir de 2011, principalmente en Valle de Uco y la margen derecha del Río Mendoza, en la zona del piedemonte del Departamento de Luján (DGI, 2015).

Las fuertes presiones desde el sector empresario derivaron en una serie de “flexibilizaciones” de las restricciones (Martín y Larsimont, 2016). En el año 2010 se otorgaron 21 permisos de manera irregular en una zona de restricción, que derivaron en su clausura en el año 2013 debido a acusaciones de corrupción (*Diario UNO*, 9 de marzo de 2013). En 2013 se habilitó una normativa que otorgaba permisos de perforación en reemplazo de otra preexistente en la misma cuenca, lo cual dio origen a especulaciones acerca de un “mercado de pozos” que trascendieron a la prensa. En una nota del Diario El Sol del año 2014 el DGI solo reconocía 8 casos de reemplazo (*El sol*, 12 de mayo de 2014). En 2017 se implementó un Plan de Reordenamiento (Resolución 751 del DGI) que decidió levantar las restricciones en la mayoría de las zonas³² y dispuso una serie de condiciones a la aprobación de nuevos permisos. Entre estas condiciones se mencionan la implementación de sistemas tecnificados “altamente eficientes del uso del agua” (Res. 751, DGI) y la obligatoriedad de implementar instrumentos de medición de los volúmenes extraídos. Además los nuevos permisos se otorgarían por tiempo limitado, con posibilidad de renovación. Una nota del Diario Los Andes del 12 de diciembre de 2017 informaba de 50 nuevos permisos otorgados a partir de la implementación de esta medida.

Esta particularidad que otorga la incorporación de nuevas tierras en base a la explotación de aguas subterráneas no es menor. En aquellas regiones donde ya no quedan fronteras agrarias sobre las cuales avanzar, la concentración de la producción debe ocurrir a través de la absorción de otras unidades que salen de producción. En regiones con fuerte

³² Se mantienen las restricciones en la zona centro y norte del Valle de Uco.

subdivisión de la tierra, la persistencia del campesinado puede oponerse de modo considerable a la concentración de la tierra (Newby, 1983). En cambio, en los oasis irrigados la concentración de la producción ocurre principalmente mediante el avance sobre la frontera agraria, sin tener que esperar la ruina de otras explotaciones. Aunque para que ello ocurra deben existir mecanismos flexibles para la asignación del agua (Steimbregger et al, 2003). En nuestro caso las normativas vigentes sobre el agua subterránea –no así para el caso del agua superficial- facilitan el desarrollo de este fenómeno. Lo cual a su vez torna aún más difícil la reproducción en las unidades campesinas a medida que las unidades mayores acaparan grandes porciones del mercado, alcanzan ciertas economías de escala o desarrollan una mayor concentración en los canales de distribución.

Imagen 2. Expansión de la frontera agraria. Sur de San Carlos (1996-2016)



Fuente: Imagen satelital Landsat/Copernicus extraída de Google Earth.

Otra posibilidad, para la existencia de grandes explotaciones hortícolas se da por una conjunción particular. El caso en cuestión se ubica en el distrito de Campo de Los Andes, en el departamento de Tunuyán. Las tierras son propiedad del Ejército y poseen derecho de riego. Sin embargo el Ejército no utiliza la totalidad de estas tierras, arrendando algunas parcelas a particulares, entre los cuales se cuentan importantes empresarios. Además en la zona viven numerosos pobladores en forma dispersa. El hecho de que las tierras se arrienden, sin posibilidad a compra, ha favorecido el desarrollo de cultivos anuales como la horticultura.

Un obrero de una explotación (3.EM.TN) comentó que su patrón alquilaba 300 Ha, de las cuales en ese momento cultivaba la mitad aproximadamente. Además comentó de una finca cercana en la misma situación con 200 Ha arrendadas, en el capítulo siguiente retomaremos estos casos detenidamente.

Fuentes consultadas manifestaron que estos arriendos se realizaban de forma irregular, lo que había desatado una serie de auditorías. En medio de este proceso el gobierno nacional, dispuso en 2017 la venta de 7.216 Ha de estos terrenos para emprendimientos vitivinícolas, bodegas, restaurantes, y hoteles. El reclamo y movilización de los pobladores de la zona frenó el remate a través de una medida judicial. En medio de este conflicto el arriendo continuó, aunque se tomaron medidas para regularizar la situación, puntualmente a través de un mecanismo de licitaciones, controlado en un principio por INTEA³³, y luego de la AABE³⁴ (Diario Los Andes, 2 de octubre 2018).

2.3. Transformaciones tecnológicas y en la organización social del trabajo

Los distintos tipos de cultivos y explotaciones en las que se llevan a cabo presentan “procesos de trabajos”³⁵ (Marx, 1975b: 215) muy diferenciados. A partir de las entrevistas y observaciones de campo hemos constatado que el proceso de adopción tecnológica y la organización del trabajo han seguido una serie de patrones diferenciados. Más allá del acceso al capital y las escalas productivas, el proceso de trabajo depende en gran medida de los tipos de cultivo desarrollados, específicamente la adopción de un perfil especializado en hortalizas pesadas o un perfil más diversificado que combina hortalizas de hoja, frutos y otros. Aquí nos proponemos delinear a grandes rasgos diferentes perfiles de procesos de trabajo, los cuales servirán de base para la lectura de los capítulos siguientes e iremos profundizando en el desarrollo de los mismos.

Antes de introducirnos en la descripción del proceso de trabajo queremos exponer brevemente la situación respecto a la tenencia de la tierra, dado su carácter de medio de producción elemental para la producción agrícola. La tabla 2.8 permite apreciar que el acceso

³³ INTEA es una empresa de capitales mixtos creada por las instituciones más importantes del agro: el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), la Sociedad Rural Argentina, Coninagro y la Federación Agraria. Fuente: <http://www.intea.com.ar/>

³⁴ Agencia de Administración de Bienes del Estado

³⁵ Utilizamos el término proceso de trabajo siguiendo a Marx quien lo utiliza para denominar al proceso que culmina con la producción de un valor de uso. El mismo involucra la fuerza de trabajo del hombre, medios de producción y materias primas. La particularidad bajo el capitalismo radica en que el trabajo mismo puede transformarse en uno de los elementos que se adquieren en el mercado para llevar a cabo este proceso.

a la tierra a través del arriendo, contrato accidental o aparcería³⁶ resulta una forma bastante difundida en la horticultura, la cual se presenta en poco más de 1 cada 4 explotaciones. Llamativamente la proporción va en aumento a medida que ascendemos en los estratos. Sin embargo, si analizamos discriminando entre las explotaciones que desarrollan su actividad únicamente mediante el acceso a través del arriendo y las que combinan arriendo y propiedad se despliega un panorama diferente. En el estrato de hasta 5 Ha la mayoría (402 EAP) sólo acceden a la tierra a través del arriendo, casi con total seguridad puede afirmarse que se trata de productores sin tierra propia. Un número menor (44 EAP) recurre al arriendo a pesar de poseer campos propios, como veremos en el Capítulo 5 puede tratarse de productores que buscan incrementar su producción o que recurren al arriendo para rotar y así dejar descansar sus tierras. Esta relación entre sólo arriendo y una posesión mixta va invirtiéndose a medida que subimos de estrato. Así entre las explotaciones de entre 15 y 50 Ha y de más de 50 Ha la proporción que recurre al arrendamiento llega al 30 %, lo cual refleja la importancia que tiene el arriendo como forma ampliar la producción.

2.8. Tenencia de la tierra en EAP hortícolas por estrato según superficie cultivada total.

Mendoza. Año 2008³⁷

	Total EAP con cultivos hortícolas	EAP con AR, CA o AP	EAP solo con AR, CA o AP	mixto (propiedad y AR, CA o AP)	%
hasta 5 Ha	1.751	446	402	44	25,5
5,1 a 15 Ha	773	222	149	73	28,7
15,1 a 50 Ha	457	142	79	63	31,1
Más de 50 Ha	191	57	18	39	29,8
Total	3.172	867	648	219	27,3

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

³⁶ Según el Manual del Censista del CNA2008 define al arrendamiento como el contrato por el cual se adquiere el “uso y goce de la tierra” (INDEC, 2008: 60) mediante el pago de una determinada cantidad de dinero, siempre que su duración no sea menor que tres años. La aparcería, en cambio implica las mismas condiciones, excepto que el pago se efectúa mediante un porcentaje de la producción. Si el tiempo por el cual se adquiere derecho al uso de la tierra es menor a tres años se considera contrato accidental sin discriminación de cómo se efectúe el pago.

³⁷ Arriendo (AR), contrato accidental (CA) o aparcería (AP)

Las tablas 2.9 y 2.10 nos proporcionan una imagen del acceso al agua en las diferentes explotaciones hortícolas. Así podemos observar que la proporción de explotaciones sin derecho a riego aumenta mientras ascendemos de estrato, sin embargo ello este aumento es bastante modesto pasando de un 31 % de explotaciones sin derecha a riego a 36 % en los estratos mayores. Lo cual no deja de ser menor que el 36 % de las explotaciones del estrato mayor -que concentra el 46 % de la superficie sembrada con hortalizas- no acceda al riego superficial. Llamativamente esta proporción decae de manera significativa en el estrato entre 5 y 15 Ha. El acceso al agua subterránea en cambio si se observan diferencias importantes entre los distintos estratos, así en los dos primeros estratos solo 1 de cada 2 explotaciones accede al agua subterránea, ya sea propio o en condominio con algún vecino. Esta proporción va subiendo en los dos estratos mayores para un total de 61 % y 68 % respectivamente. La cantidad de explotaciones con riego mecanizado para horticultura resultó relativamente insignificante (49 de 3.172 EAPs con cultivos hortícolas) en el censo del 2008, aunque a partir de las recorridas realizadas en campo podemos decir sin lugar a dudas que tal cantidad se ha incrementado considerablemente.

Tabla 2.9. EAP con derecho a riego. Mendoza. Año 2008

	Sin derecho de riego		Con derecho de riego	
	EAPs	%	EAPs	%
hasta 5 Ha	543	31%	1208	69%
5,1 a15 Ha	203	26%	570	74%
15,1 a 50 Ha	165	36%	292	64%
Más de 50 Ha	68	36%	123	64%
Total	979	31%	2193	69%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

Tabla 2.10. EAP con acceso al agua subterránea. Mendoza. Año 2008

	Sin pozo		Con pozo	
	EAPs	%	EAPs	%
hasta 5 Ha	861	49%	890	51%
5,1 a15 Ha	392	51%	381	49%
15,1 a 50 Ha	180	39%	277	61%
Más de 50 Ha	61	32%	130	68%
Total	1.494	47%	1.678	53%

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

Respecto a las técnicas de producción, en una gran mayoría de las explotaciones coexiste una amalgama entre técnicas “tradicionales” y de la “revolución verde”. La más visible es la utilización del tractor en combinación con la tracción animal, esto ocurre principalmente en las explotaciones más pequeñas en torno a las 5 Ha, pero también resulta importante en EAPs de menos de 15 Ha. En estos casos el tractor se utiliza para las labores de preparación del suelo y el animal en tareas de mantenimiento de los cultivos, tales como remarcar surcos, escardillar, etc. En cambio, en las explotaciones más grandes la tracción animal por lo general se ha reemplazado por tractores pequeños aptos para el trabajo entre surcos y herbicidas. Un pequeño empresario de un finca de 20 Ha afirmó “Tengo uno sólo [una mula], pero vive al pedo ahí... vive pa pedir comida no más [Risas] (...) [Lo usamos] poco y nada, muy poco. Ahí para el pimiento el otro día lo usaron pero un ratito no más” (15.EP.MA). Como puede observarse en la tabla 2.12 en muchos casos en las explotaciones más pequeñas no se dispone de tractor propio, por lo cual se recurre a la contratación de servicio de maquinaria, punto sobre el cual ampliaremos en el Capítulo 5.

Tabla 2.11. EAP hortícolas que emplean tracción animal, por estrato según superficie cultivada total. Mendoza. Año 2008

	Total EAPs	EAP con t. animal	
		Cant.	%
hasta 5 Ha	1.751	953	54
5,1 a 15 Ha	773	303	39
15,1 a 50 Ha	457	118	26
Más de 50 Ha	191	37	19
Total	3.172	1.411	44

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008

Tabla 2.12. Cantidad de tractores por estrato según superficie cultivada total. Mendoza.
Año 2008

	Total EAPs	Tractores	
		Suma	Media
hasta 5 Ha	1.751	968	0.55
5,1 a 15 Ha	773	780	1.01
15,1 a 50 Ha	457	829	1.81
Más de 50 Ha	191	945	4.95
Total	3.172	3.522	1.11

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008

Con el empleo de agroquímicos ocurre algo similar, si bien existe una gran difusión de los mismos para el control de plagas no es tan así en el caso del control de especies competidoras. Motivado en especial por los costos de los herbicidas se mantiene la práctica escardillar, es decir deshierbe con animales o en forma manual. Nuevamente esto ocurre principalmente en las explotaciones menores, habiéndose extendido en el resto el uso de herbicidas. Aunque en explotaciones en que el trabajo se organiza con aparceros, la elección quedó a cuenta de este último. Un productor asociado a un aparcerero, mencionó: “Porque el herbicida le toca pagarlo al chacarero [...] entonces no les gusta... bueno que agarren el caballo y el escardillo. No es económico el herbicida, si bien es más rápido pero te sale más dinero” (16.EP.MA).

En cuanto a los fertilizantes la situación es mucho más heterogénea. En todos los estratos de superficie se combinan el uso de fertilizantes de origen animal –guano de gallina principalmente-, abonos verdes provenientes de la materia vegetal de cultivos previos y fertilizantes de origen químico en una amplia variedad de formas. El uso del guano es generalizado en la horticultura local y sus bondades son reconocidas por los productores de todos los estratos de superficie y nivel tecnológico. Un pequeño productor dedicado al cultivo de ajo afirmó “guano es lo mejor que hay, sirve para una cosecha que es de este año y para una segunda cosecha y atrás de eso se arranca se puede poner tomate o zapallo. (...) el abono [químico] es como un fogonazo nomás” (36.CS.SC). Una de las mayores diferencias radica en la cantidad de insumos que puede costear los distintos productores. En contraste con la cita anterior, un gerente de una gran empresa dedicada a la producción de ajo comentó: “a lo

mejor no ha tenido 3 baños de guano que tenía que tener, viste. Los baños son difíciles, si no se tienen, dan mercadería de poca calidad” (1.EG.GY).

A ello se suma la práctica de la rotación de cultivos y el descanso del suelo, a menudo con algún cultivo que aporte nutrientes al suelo como avena, cebada, u otros. El descanso del suelo se da principalmente en las explotaciones más grandes, las cuales pueden permitirse dejar sin cultivar alguna parte de la explotación durante una temporada. Un empresario propietario de un campo de 500 Ha comentó “están todas desmontadas, pero nosotros más de 100, 120 [hectáreas] no hacemos... por el tema de la rotación del suelo y lo demás que lo dejamos todo con verdeo” (8.EM.SC). En cambio, en las explotaciones más pequeñas se practica un uso intensivo del suelo donde raramente se deja descansar el suelo. Entre las explotaciones pequeñas con cultivos diversificados, esta situación puede sobrellevarse con una adecuada rotación de cultivos. Sin embargo, en aquellas dedicadas al cultivo de hortalizas pesadas no existen muchas opciones para rotar lo cual se suma al mayor agotamiento del suelo que generan estos cultivos. Un productor con 6 Ha de Maipú mencionó que plantaban con ajo o papa en la mitad de la explotación mientras el resto “lo dejamos un año y recién de nuevo poner ajo en esa parte, porque seguido no da. (...) solo se enlaguna y se planta verdeo y si no lechuga, algo muy liviano para que no te use tanto la tierra (29.CP.MA). En algunas entrevistas a productores pequeños también se mencionó el recurso al arriendo mientras la tierra propia descansa. Una productora con 5 Ha del Valle de Uco comentó:

Este año las tengo todas alquiladas, la tierra mía la tengo descansando (...) A ver si vos plantas todo el año, por ejemplo vos plantas el zapallo que se planta en noviembre y lo sacas a fines de marzo y le volves a echar ponele el ajo, que se planta en marzo y lo sacas en noviembre y si vos lo haces así, la tierra se agota (...) Vos te das cuenta, si vos ves de acá a 5 años que, ponele, no te da la misma cantidad que el año pasado, ahí vos sabes que no tenés que plantarlo más. Tenés que volverle a hacer otro tipo de trabajo, prepararlo, ararlo, regarlo, echarle avena, guano, y eso nada más. En un año se recupera (30.CP.SC).

La introducción de semillas híbridas es una de las transformaciones más significativas que observó la horticultura local en los últimos 20 años. Estas variedades introdujeron ventajas tales como mayor resistencia al transporte y extensión de la vida útil del producto; en algunos casos también brindaron aumentos significativos en los rendimientos frente a las variedades utilizadas localmente; también introdujeron un estándar de “calidad percibida” que repercutió fuertemente en los precios pagados al productor. Estos precios diferenciales tuvieron un efecto disciplinador muy fuerte y salvo para el ajo, donde predomina la práctica de guardar semillas propias, en la mayoría de los cultivos hortícolas la casi totalidad de los entrevistados menciona que recurre a la compra de semillas. Es decir, resulta rara la práctica

de mantener algunos surcos para semillas. La compra de semillas también ocurre con variedades de polinización abierta, como el caso de la zanahoria (Alessandro y Gabriel, 2011). Al mismo tiempo el elevado costo de la semilla alentó la especialización de un eslabón de la cadena que garantizase la germinación de la misma: las plantineras. Lo cual, en las explotaciones con cultivos diversificados fundamentalmente, se tradujo en un menor tiempo de ocupación del suelo. Ello hizo posible incorporar un mayor número de siembras intensificando el uso de todos los factores productivos.

Respecto a la adopción de tecnología e infraestructura, no se observa en Mendoza una fuerte difusión del invernáculo. En especial debido al clima árido de nuestra provincia que dificulta la proliferación de hongos y plagas, y reduce las pérdidas por exceso de lluvia. En palabras de una ingeniera del INTA:

Pero sobre todo ¿por qué no tenemos invernáculo? Porque no nos han hecho falta, porque tenemos producción a cielo abierto con todas las ventajas que tiene (...) Porque tenemos un clima seco, no tenemos lluvias, entonces todas las enfermedades causadas por hongos son mucho más restringidas que otras zonas como puede ser Buenos Aires (INTA2).

Sí se observa la proliferación del cultivo en suelos con cobertura plástica –*mulching*– asociado a sistemas de riego por goteo. A ello se suma frecuentemente el uso de malla antigranizo. Esta combinación aparece fundamentalmente en productores con cierta capitalización dedicados al cultivo del tomate para consumo en fresco, aunque también se utiliza en menor medida en crucíferas. En cambio, en hortalizas de ciclos cortos como son las hortalizas de hoja, el riego por goteo en ocasiones no resulta práctico. Una encargada de una empresa dedicada a la comercialización de productos de IV Gama comentó:

El riego por goteo es bueno según qué producto vayas a utilizar. No todos los productos son buenos. Por ejemplo, nosotros hacemos rabanitos, un rabanito es una mercadería que vos la plantás y en pleno verano en 20 días ya te salió, la rúcula, la radicchetta, (...) son productos que tienen tan poco tiempo que no le ves el beneficio de estar todo el tiempo con el riego por goteo (2.EG.GY-1).

Como ya vimos en el apartado anterior, en materia de sistemas de riego también ha comenzado a difundirse el uso del riego por aspersión por pivot central en hortalizas pesadas. La mecanización del riego en estas grandes explotaciones –recordemos que un solo pivot puede regar 50 Ha– elimina una importante demanda de trabajo permanente para llevar a cabo el riego. Con el riego mecanizado un trabajador con un mínimo de conocimiento técnico puede encargarse del riego de grandes extensiones. En comparación el riego por surco implica el trabajo periódico de una persona, a la cual difícilmente pueda asignarse el riego y mantenimiento de más de 10 o, como mucho, 20 Ha. El riego mecanizado además aplicar fertilizantes y agroquímicos a través del mismo, y no requiere las superficies perfectamente

niveladas como sí lo hace el riego por surco, todo lo cual contribuye a reducir la demanda de trabajo.

Otro factor significativo en este sentido es la reciente difusión de la mecanización de tareas de siembra y cosecha. Según nuestras entrevistas se trata de un fenómeno que data de no más de una década, pero que avanza rápidamente en el Valle de Uco. Por el contrario, en el Oasis Norte no pudimos apreciar esta tendencia y su utilización resulta aún una rareza. Además se trata de un fenómeno limitado a algunas hortalizas pesadas o a aquellas destinadas a la industria. Así la cosecha mecánica se aplica en aquellos cultivos que pueden resistir el duro trato de la maquinaria, como ajo, papa, zanahoria, etc.; o en los cuales los daños ocasionados por la misma quedan opacados por un posterior proceso industrial, tales como tomate, choclo, brócoli, etc. En donde más fuerte se observa el proceso de mecanización de siembra y cosecha es en el cultivo del ajo. La presencia de grandes empresas en la producción y comercialización de ajo ha facilitado la extensión del fenómeno a otras hortalizas en las que estas empresas también poseen gran presencia. Tal es el caso de siembra y cosecha mecanizada en zanahoria y en menor medida la cosecha en la papa. Sin embargo, también puede observarse incipientemente este recurso en productores más pequeños a través del arriendo de maquinaria.

La “externalización” (Van der Ploeg, 1992) es un proceso característico de la industrialización de la agricultura. “El resultado de este proceso es una división creciente del trabajo entre industria y agricultura, así como entre diferentes unidades productivas al interior del sector agrícola” (Van der Ploeg, 1992: 169). Como señala Bernstein (2012) la revolución verde prometía “que su paquete bioquímico de insumos mejorados era ‘neutral respecto a la escala’” (2012: 149). Sin embargo, neutral respecto de la escala no es lo mismo que neutral “neutral con respecto a los recursos” (2012: 149). Además la difusión de los paquetes tecnológicos contribuyó enormemente a la subordinación del eslabón agrícola a las empresas proveedoras de insumos cadena arriba, e incrementó considerablemente las sumas de capital necesarias para permanecer en la actividad.

Esta mayor dependencia no ha hecho sino agravar la concepción de “timba” –juego de azar- que tienen los productores hortícolas sobre su actividad. Es decir, ha incrementado enormemente las sumas que se invierten en cada ciclo productivo con el riesgo de perderlas en su totalidad.

El chacarero yo digo que es más timbero que el que va todas las noches al casino [risas]. Vos vas al casino y vas a la mesa y decís: “quiero que ¿cuál va a salir?” Y le tiras. No sé, charlando con el chacarero que vamos a sembrar: “y bueno, pongamos esto” Y no sabes si lo vas a vender, si lo vas a cobrar (16.EP.MA).

Esta concepción de la actividad como una “timba” se asienta principalmente en dos factores. Por un lado, el efecto de las incidencias climáticas que a diferencia de un cultivo perenne en los cuales al menos la planta queda en pie, en un cultivo hortícola implica reiniciar de cero el ciclo siguiente. Por otro lado, debido a las enormes variaciones en las superficies cultivadas de un año a otro, producto de las elecciones individuales que realizan productores de todo el país en una actividad sin ninguna regulación o coordinación respecto a las áreas sembradas. Sobre la planificación de la siembra un pequeño empresario comentó

Eso es según. Primero, según lo que cuente el puterío de la calle [Risas]. Uno va a hablar con la semillería, se juntan a hablar con gente: “este año puede andar esto, aquella provincia plantaron poca cebolla, hay que poner cebolla, o...” (...) Hay gente que te dice, gente que anda por todo el país te dice: “mira que allá se puso un poco menos de esto, va a faltar. O va a faltar de aquello.” Y es medio, puterío de viejas viste [Risas]. Mucho de eso. Ehh, otra que vos simplemente tenés que ir rotando las tierras. O sea, donde pusiste, por decir una papa, 2 años, no podés volver a poner para otra vez (15.EP.MA).

Un pequeño productor con tres hectáreas, ante la pregunta de qué ocurre luego de un mal año afirmó “No, te da vuelta. Y... lo único que empezás con menos...o te vas a buscar un préstamo. Porque tenés que comprar semillas, guano, venenos. (...) De alguna forma se la arreglan y te vacunan viste...” (35.CS.MA). El mismo entrevistado relató una experiencia ante una granizada que destruyó el trabajo de un año.

Y pasar un año para volver a laburar de nuevo ¿que eso no es nada?, eso hay que aguantarse. Y la cara que te queda, porque te hace mierda. Yo he estado acá cuando nos ha agarrado una manga de piedras, te acordás petisón... nos metimos a dentro, sino nos hace mierda, no quedo nada después salís pa’ fuera y decís ¿Qué mierda hacemos acá? ¿Qué vamos a hacer? (35.CS.MA).

La promesa de la “revolución verde” de neutral respecto de la escala tampoco aplicó en ningún momento. A un ritmo acelerado continuó el desarrollo de técnicas que favorecían las economías de escala en los más variados cultivos, la horticultura no quedó al margen de este fenómeno pero tampoco es su mejor ejemplo. En palabras de un pequeño empresario:

Vos con los cambios tecnológicos abarcas más cantidad de tierra, hacés más fácil muchísimas, pero muchas más hectáreas que las que se hacían hace 20 años atrás. Pero no sabemos si es bueno o es malo porque vos decís: “sí, se produce muchísimo más” pero también así las mercaderías no valen nada, a veces se tira mercadería. (...) Entonces no sé para qué puede servir. A ver, serviría si hubiera exportación de algo. Si hubiera... se exportara a... estuviera mucho más abierto pa sacar pa afuera sí. Pero, si te llenas de mercadería y cada vez vale menos, el consumo está ahí y la gente capaz que es la misma, somos 40 millones y 20 millones se cagan de hambre, entonces... Como que decís: “no sé si sirve”. ¿Qué pasa? El vecino se agranda, y no te podés quedar atrás, porque si no, no vas a competir (15.EP.MA).

Si miramos la organización del trabajo en las explotaciones con cultivos hortícolas (Tabla 2.11) podemos apreciar que sólo en las explotaciones más pequeñas predomina una

organización basada en el trabajo familiar sin la contratación de asalariados permanentes. Así entre las explotaciones con hasta 5 Ha el 75% de las mismas declara no contratar asalariados permanentes, proporción que decae al 55 % en el estrato de 5 a 15 Ha. La presencia del trabajo del jefe de la explotación o de algún familiar o socio mantiene una fuerte presencia en todos los estratos, aún con una fuerte presencia de trabajo asalariado. En su mayoría en los casos en que el trabajo del jefe de la EAP o de algún familiar se combina con trabajo asalariado, los primeros se dedican a tareas de dirección y gestión de la EAP y en ocasiones al manejo de maquinaria.

Por el lado de la contratación de mano de obra permanente³⁸, podemos observar que entre las explotaciones de hasta 5 Ha, 1 de cada 4 EAP contrata asalariados permanentes, proporción que lógicamente va ascendiendo en los estratos superiores, hasta abarcar a casi la totalidad de las EAP en el estrato de más de 50 Ha. Al mismo tiempo la media de trabajo asalariado en las explotaciones que contratan trabajadores ronda las 2 personas en las explotaciones de hasta 15 Ha, cifra que casi se duplica en el estrato de entre 15 y 50 Ha, para finalmente pegar un salto a más de 10 trabajadores en las explotaciones de más de 50 Ha. Por supuesto estos valores están sometidos a cierto subregistro del trabajo asalariado, sobre todo cuando son familias las involucradas, como veremos a continuación. Más allá de ello, estas cifras proporcionan una idea de la composición de la fuerza de trabajo en las distintas explotaciones hortícolas.

2.13. Trabajo familiar y trabajo asalariado permanente en EAPs con cultivos hortícolas.

Mendoza. Año 2008

	EAPs	Trabajo del jefe o socios de la EAP + familiares no remunerados		Trabajo asalariado permanente		
		EAPs	Media	EAPs	Media	% del total
hasta 5 Ha	1.751	1.610	1,95	455	1,71	26,0
5,1 a15 Ha	773	675	2,06	349	2,37	45,1
15,1 a 50 Ha	457	365	1,96	320	3,85	70,0
Más de 50 Ha	191	131	2,56	178	10,49	93,2
Total	3.172	2.781	2,01	1.302	3,61	41,0

Fuente: elaboración propia en base a datos del Censo Agropecuario Nacional 2008.

³⁸ El censo agropecuario incluye a la figura del mediero entre los asalariados permanentes, aunque la cantidad de ellos relevados por el censo 2008 resultó insignificante.

Al margen de los cambios técnicos que hemos descripto, el pilar fundamental que caracteriza las transformaciones de la horticultura de Mendoza desde los '90 es la fuerte reducción en los costos de mano de obra. Ello ocurrió fundamentalmente a partir de la masiva incorporación de migrantes bolivianos al proceso de trabajo en la horticultura local. Los inmigrantes bolivianos y sus familias, cuyos hijos en su gran mayoría son nacidos en el país, se convirtieron en la principal oferta de fuerza de trabajo en la horticultura provincial. En este apartado mencionaremos brevemente algunas características que luego abordaremos en profundidad en el Capítulo 4.

En algunos momentos para identificar algunos rasgos y características recurriremos a los términos “criollos” o “de origen boliviano/paisanos” empleados por los propios entrevistados. Entre los “criollos” se agrupan a todos aquellos que su origen en el país se remonta a la primera mitad del siglo XX, incluyendo a quienes poseían trayectorias familiares de más larga data en la zona como a los inmigrantes europeos que arribaron en ese periodo. Y entre los habitantes de “origen boliviano” se agrupan a los inmigrantes bolivianos o sus descendientes. No se trata que consideremos que su origen étnico proporcione algún factor explicativo, más allá de la discriminación que estos sufren en el mercado laboral, como veremos en el capítulo 4. Sino que recurrimos a estos términos ya que permiten diferenciar grandes rasgos de situaciones distintas en cuanto a la composición del grupo familiar y la participación del mismo en las tareas agrícolas.

La mayoría de los inmigrantes bolivianos ingresan a la actividad con contratos de aparcería, que poseen larga presencia en la horticultura local. Sin embargo, estos contratos de aparcería distan mucho de las condiciones de un contrato entre partes simétricas contempladas en la Ley de Arrendamientos y Aparcerías Rurales de 1948. Las partes involucradas se denominan localmente como “chacarero”³⁹ y “patrón”, lo cual da una idea del tipo de relación laboral que se establece, mucho más cercana a una relación salarial, aunque sin sus beneficios sociales. La mayoría de estos contratos de aparcería son 70/30, es decir 70 % de la producción para el patrón y 30 % para el chacarero. Bajo esta relación, el patrón se hace cargo de todos los medios de producción, insumos y semillas, además de la tierra; por su parte el chacarero debe aportar todo el trabajo necesario, salvo por lo general los que implican el uso de maquinaria.

³⁹ El término “chacarero” se emplea localmente de dos formas. La primera y más utilizada es la que hace referencia a la figura del “socio” minoritario en el reparto de la producción. La segunda, menos frecuente, como una denominación general a quienes se dedican a la producción hortícola. Nosotros retomaremos el término chacarero para referirnos únicamente a la primera.

Esta división de tareas ha permitido que el patrón y en menor medida algunos de sus hijos se concentren en tareas de gestión cotidiana de la explotación, manejo de maquinaria o incursionen también en la comercialización. En este trabajo utilizaremos el término “chacarero” en lugar de aparcerero para referirnos a esta situación. Ya que consideramos que en nuestro caso esta forma de organización del trabajo se ha transformado de una forma tal que implica condiciones muy distintas a las de una aparcería o mediería clásica, asemejándose mucho más a la situación de un trabajador –un grupo familiar más precisamente- precarizado, debate sobre el cual nos detendremos en el Capítulo 4.

La forma de cubrir las necesidades de mano de obra por parte de los “chacareros” refleja, aún más la desigualdad en que se encuentran ambas partes. Ya que además de la implicación de todo su grupo familiar, los chacareros recurren por lo general a movilizar trabajo adicional a través de relaciones de reciprocidad en los momentos de mayor demanda de fuerza de trabajo. Estos acuerdos además dejan un ingreso limitado para el chacarero y su grupo familiar, por lo que generalmente deben buscar empleos temporales para complementar tales ingresos. Aunque esta relación en algunos casos se transforma en el punto de partida para poder acumular un parque de herramientas y capital que posibilite dar el salto a convertirse en arrendatarios.

Si bien esta forma de organización del trabajo la hemos encontrado principalmente en explotaciones de entre 10 a 50 Ha cultivadas, también hemos dado con casos tanto por encima como por debajo de tales superficies. Por lo general las explotaciones de 10 Ha o menos son trabajadas por sus propietarios o por un arrendatario. Esta forma de organización del trabajo abarca la casi totalidad del trabajo permanente en el Oasis Norte, incluso en las grandes explotaciones, en cambio en Valle de Uco el trabajo permanente se divide entre chacareros y asalariados permanentes.

2.4. Síntesis

En este capítulo hemos realizado una descripción de las características productivas y de la distribución espacial de la producción hortícola de Mendoza. A partir de esta descripción hemos resaltado las diferencias que existen al interior de la producción hortícola. En un primer momento abordamos estas diferencias de acuerdo a las particularidades de los cultivos hortícolas. Por un lado, tenemos el cultivo de hortalizas pesadas destinadas al mercado internacional, ajo fundamentalmente, y nacional. Es decir mercados con una capacidad de consumo mucho mayor a lo que la plaza provincial puede demandar. La necesidad de una

infraestructura mínima de transporte y/o acondicionamiento para acceder a estos mercados favoreció su concentración en grandes compradores. Estos últimos también tienen presencia en la producción primaria la cual ha ido incrementándose progresivamente. La expansión del eslabón primario de estos grandes y medianos empresarios se materializó en buena medida a través del avance sobre la frontera agropecuaria en base a la explotación de agua subterránea. El cultivo en grandes superficies a su vez favoreció la mecanización de tareas con fuerte demanda de mano de obra, más específicamente de siembra y cosecha en algunas hortalizas pesadas, fenómeno restringido por ahora al Valle de Uco. Este fenómeno de concentración en la etapa productiva y comercial repercute duramente sobre los productores que no están en condiciones de poner en juego las crecientes sumas de capital y trabajo que implica la evolución actual de esta actividad. Así muchos productores pequeños y medianos han abandonado la actividad, y otros se han mantenido a fuerza de intensificar la explotación del trabajo, ya sea familiar o de aparceros.

Por otro lado tenemos los cultivos de hoja, de frutos, crucíferas y demás cuyo mercado principal es el provincial. Los menores volúmenes a comerciar y las características altamente perecederas de los productos no los convierten en cultivos especialmente atractivos para grandes empresas. Por lo cual, en este rubro predominan las explotaciones medianas y pequeñas próximas a la ciudad de Mendoza –aunque también se observan aquí empresarios medianos capitalizados vinculados al mercado nacional o con agroindustrias, como veremos en el capítulo siguiente-. Estas explotaciones muestran una considerable diversificación de su producción, lo cual permite reducir riesgos ya sea debido a inclemencias climáticas o por sobreoferta. Además las menores distancias y volúmenes a comerciar hacen posible que los mismos productores incursionen en la comercialización, lo cual refuerza su diversificación. Sin embargo, ello no significa que estos cultivos hayan permanecido al margen de los fenómenos observados en la agricultura. Este sector ha visto un fuerte incremento en la externalización de sus actividades, incrementando la producción y los rendimientos y, al mismo tiempo su dependencia de insumos.

CAPÍTULO 3

Las empresas hortícolas mendocinas. Formas de integración y organización del proceso productivo.

Este capítulo está dedicado al análisis de las empresas capitalistas de la horticultura de Mendoza. Particularmente nos centramos en las características productivas y organizativas, pero también en las trayectorias de estas empresas. Pondremos énfasis en las estrategias adoptadas por las mismas como impulsoras, pero también como afectadas, del proceso de concentración e intensificación de los ritmos de inversión. Con ello queremos contribuir a la comprensión de la heterogeneidad existente al interior de esta categoría.

3.1. Las empresas hortícolas en los estudios sociales. Ubicando a Mendoza desde una mirada global

Como vimos en los capítulos 1 y 2 los estudios sociales referidos a la horticultura en nuestro país describen una actividad secundaria, en comparación con las principales producciones agropecuarias del país. A partir de los mismos puede caracterizarse a la producción hortícola como una actividad en la que, si bien ha existido una importante incorporación tecnológica, la pequeña y mediana explotación con capitales de origen agrario sigue teniendo una fuerte presencia. En cambio, en los estudios correspondientes a producciones destinadas a abastecer mercados con altos ingresos difieren en tal caracterización. En particular, la mayoría de ellos destaca a la horticultura por los elevados ingresos que genera por unidad de superficie en comparación con otras actividades agropecuarias.

Presentamos cuatro casos puntuales que sirven de referencias para comparar las semejanzas y las diferencias de la evolución de los procesos observados en la horticultura de nuestro país. La revisión de los mismos tiene un doble interés. Por un lado, romper con una concepción local de la horticultura como una actividad agrícola secundaria o hasta marginal. Y por otro lado, mucho más importante, observar las tendencias ocurridas en las zonas que abastecen a los países con un mayor poder adquisitivo, o mejor dicho a segmentos diferenciados de consumo. A partir de allí podremos comprender mejor las grandes disparidades que ocurren en la producción hortícola a nivel local.

Un caso paradigmático de concentración de la producción es el que presentan Pritchard et al (2007) en la producción del tomate para industria en Australia. Los autores describen el intenso proceso de concentración que sufrió esta actividad a partir del desmantelamiento de las políticas de regulación y protección del mercado australiano a mediados de los '80. Hacia 1984 existían en torno a 350 productores de tomate para industria, sumando una producción total de 183.000 Tn de tomate para ese año. Veinte años después, en un mercado liberalizado y con intensa competencia internacional, sólo quedaban 32 productores pero que en conjunto daban cuenta de un volumen de aproximadamente 360.000 Tn. La desregulación del mercado fue acompañada también por el desmantelamiento de múltiples políticas de apoyo a la producción y a los hogares rurales.

A pesar de la sangría que terminó con la salida del 90 % de productores, la actividad quedó en manos de productores que lograron ampliar su escala; sin que se registrase el arribo de grandes capitales extra agrarios. Lo llamativo es que los mismos, conservaron una estructura productiva basada en la fuerza de trabajo familiar, conformando “unidades familiares inter-generacionales” (2007: 81). Los aumentos de escala de estas unidades están fuertemente vinculados a la cantidad de miembros de la familia involucrados en la actividad. Estos incrementos se producen principalmente a través del arriendo de tierra y están apoyados en un importante proceso de modernización tecnológica.

Por su parte, el caso de la horticultura de exportación en México proporciona una idea de las dimensiones alcanzables cuando existen mercados con una capacidad de compra elevada y que demandan grandes volúmenes de producción. Un trabajo realizado por Maya (2011) sobre Sinaloa, el principal estado mexicano productor de hortalizas, menciona que de los tres mil productores de hortalizas del estado sólo entre 120 y 130 tienen más de 35 Ha. Sin embargo esas 120 empresas cultivaron 47.624 Ha en el año 2008, arrojando un promedio de 396 Ha.

Estas empresas producen con una buena dotación tecnológica alcanzando rendimientos elevados. Por mencionar algunos, en el principal cultivo hortícola de exportación el tomate, se alcanzan rendimientos de 100 Tn/Ha cuando se utiliza riego por goteo, o 300 Tn/Ha si es en invernadero, en comparación a las 34 Tn/Ha que se obtienen con un riego tradicional (de Grammont, 2003). Estas empresas disponen también de sus propias estructuras para empaque y comercialización (Maya, 2011). Sin embargo, según de Grammont (2003) la principal ventaja de las mismas es el bajo costo de la fuerza de trabajo, factor del cual hacen un uso intensivo. El destino para consumo en fresco de la producción ha

hecho imposible la mecanización de la cosecha siendo aún insustituible el trabajo humano en esta tarea.

Por último, queremos presentar dos ejemplos más de producción de hortalizas, el primero la provincia de Almería en España y el segundo el estado de California en Estados Unidos. Ambas producciones se localizan en el interior de vastos mercados con segmentos amplios de alto poder adquisitivo. En el caso de Almería, la producción hortícola comenzó a expandirse hacia fines de la década de 1960, apoyado por una serie de políticas dirigidas a fomentar el “modelo de horticultura familiar bajo plástico” (Jiménez, 2008: 89). En esa misma época España firmó un tratado con la Comunidad Europea para la exportación de frutas y hortalizas durante ciertos meses del año. El cual se extendió a todo el año a partir de la incorporación de España a la Comunidad Económica Europea en 1986. Un trabajo realizado por Cantliffe y VanSickle (2001) menciona alrededor de 40.000 Ha de cultivos protegidos en Almería. Más de la mitad de la producción de esta región se destina al mercado europeo.

Esta actividad se halla bajo la protección y regulación de la Política Agraria Común europea, aunque es uno de los sectores menos subvencionados y con precios que dependen de la coyuntura del mercado internacional (Jiménez, 2008). En este marco, la horticultura almeriense se caracterizó por un amplio desarrollo del cultivo en invernáculo en pequeñas explotaciones. La mayoría de los productores son propietarios las explotaciones y producen en una media de entre 1 Ha a 1,4 Ha de superficie cubierta, con un nivel de tecnología media, llámese invernáculos de cobertura plástica con riego por goteo (Cantliffe y VanSickle, 2001).

La horticultura de California muestra una imagen opuesta a la de Almería, en cuanto a escalas de producción. Según el Censo Agrícola de 2007, en California se sembraron 473.395 Ha de cultivos hortícolas en 3.868 explotaciones, arrojando una media de 122 Ha. California es el principal estado productor de hortalizas de EEUU con un 39 % de la superficie y un 56 % de los ingresos que genera esta actividad en el país (*Vegetable Growers News*, 18 de febrero 2018). Siguiendo los datos del censo de 2007 los cultivos que encabezan la producción hortícola en California son: tomate con 135.600 Ha y una media de 76 Ha por explotación; seguido por la lechuga con 92.000 Ha y una media de 122 Ha por explotación; y el brócoli con 43.000 Ha y una media de 103 Ha.

Walker (2004) en su libro titulado “*The Conquest of Bread*”, sostiene que a diferencia de otros Estados, la agricultura en California surgió y se desarrolló históricamente como una agricultura capitalista. No hubo allí una gran presencia de las granjas familiares o de agricultura de subsistencia. Pero tampoco se expresó en grandes latifundios, sino en lo que

Walker denomina economía de alcance –*economies of scope*-, haciendo referencia a un tamaño apropiado a una dotación adecuada de maquinaria, trabajo y capacidad de administración. En ello mucho tuvo que ver la escasa subdivisión de la tierra producto de la especulación y los costos de la expansión de las área irrigadas (Gregor, 1970). Aun así en 1930 existían 48.000 granjas con menos de 8 Ha -20 acres- de las 136.000 del estado (Walker, 2004).

Walker describe la profunda relación existente entre la producción y la comercialización en un mercado de las dimensiones de los EEUU. Durante buena parte del siglo XX esa relación pasó en buena medida por industrias procesadoras de alimentos (enlatados, congelados) a las que fueron sumándose los supermercados. En 1960 menciona que el 50 % de la producción de vegetales frescos y el 90 % de vegetales procesados se canalizaban a través de agricultura de contrato. Las cadenas de comida rápida se constituyeron en compradores mayores de hortalizas, en productos tales como las papas congeladas, la lechuga iceberg para hamburguesas, cebollas y tomates frescos; como detalle menciona que Mc Donald's es el mayor comprador de tomates frescos del país. Durante todo este periodo la concentración de la producción progresó, pasando la media de superficie en producción de 90 Ha en 1929 –su punto más bajo- a 184 Ha en 1969 – su punto más alto- (Walker, 2004).

A mediados de los '70 comenzó a gestarse un cambio en los patrones alimenticios, como también una mayor segmentación del consumo. Mientras, por un lado, descendían los salarios de la clase obrera y las cadenas de supermercados y comidas rápidas se adecuaban a ello; por otro, la mayor importancia otorgada a la alimentación por sectores de más altos ingresos tanto como forma de vida, de mejor salud o experiencia culinaria abrió mercados de nicho para colocar productos de alto valor. Con ello se abrieron nuevas posibilidades para los productores pequeños y ayudó en parte a revertir la tendencia a la concentración. En el periodo 1969-1997 la media de superficie en producción en California descendió de 184 a 151 Ha (Walker, 2004).

Al igual que en la horticultura de exportación de Sinaloa, tanto la producción de Almería como la de California dependen de amplios contingentes de trabajadores. Nuevamente el destino para consumo en fresco hace insustituible al trabajo humano para las tareas de cosecha. En los tres casos la fuerza de trabajo es temporal, en su mayoría compuesta por migrantes que reciben bajos salarios.

En este breve apartado hemos tenido la intención de proporcionar algunas referencias de la producción hortícola en otras regiones del mundo, a modo de visualizar algunas

tendencias en la producción de hortalizas como también para dar entidad a las diferencias que separan tales ejemplos de nuestro caso. Como se desprende de estos casos y lo que ya hemos visto en el capítulo previo, si sólo consideramos razones técnicas existe una tendencia importante en la concentración de la producción de algunos cultivos hortícolas. Principalmente en aquellos que resulta factible su mecanización, tales como el tomate para industria, u otras hortalizas pesadas que resisten de mejor manera el duro trato de la maquinaria como ajo, papa, zanahoria, cebolla, etc. Lo cual combinado con diferentes insumos como fertilizantes, agroquímicos y equipos de riego han ido reduciendo la cantidad de trabajo necesario por volumen producido. Pero estas ventajas derivan también de una mejor inserción en los mercados de productos, insumos y capitales (Benencia, 1997). Sin embargo una gran cantidad de cultivos para consumo en fresco requieren tareas que por el momento no son susceptibles de ser mecanizadas. Por lo cual, una gran explotación debe recurrir al empleo temporal de grandes cantidades de trabajadores, operando esta característica como una dificultad o una traba relativa a una mayor concentración. Ya que la misma depende entonces de la disponibilidad o no de grandes contingentes de trabajadores temporarios, y de la disposición y capacidad de los empresarios para contratar y movilizar tales cantidades.

Por fuera de los factores tecnológicos, quizás más importante aún es la capacidad de consumo del mercado al que abastecen y con ello el incentivo para la ampliación de la producción. Sin embargo una eventual ampliación de la producción depende también de la disponibilidad de tierra o capital. En este caso los ejemplos de Almería y California ofrecen dos caras opuestas. Ya que si bien ambas regiones tienen llegada a grandes mercados de consumidores con alto poder adquisitivo poseen trayectorias muy distintas. El primer caso se desarrolla en una región de pequeñas explotaciones que lograron ampliar su producción a través de una intensificación de la producción, en los marcos de un mercado protegido y regulado. Aquí el incremento en superficie se ve limitado, además, por la característica de monopolio natural de la tierra. Como señala Newby (1983) una eventual ampliación de la superficie debe esperar a que otro productor abandone la actividad. El segundo caso, por el contrario, se trata de una región con explotaciones de gran tamaño en un contexto propicio para el desarrollo y competencia de empresas capitalistas en la horticultura. La misma competencia dio origen a una estructura de empresas medianas con larga trayectoria en la actividad, a medida que muchas otras fueron quedando en el camino.

Además, el aumento y la expansión de escalas de las empresas en la horticultura están ciertamente limitados, en particular debido al efecto de las deseconomías de escala. Según

Walker (2004), en este tipo de cultivo no hay sustituto para el conocimiento práctico y la atención a personal a los problemas que surgen; lo cual menciona como una de las causas que este rubro no ha sido copado por grandes corporaciones. Los cultivos hortícolas implican una actividad intensa en periodos cortos de tiempo. Por mencionar algunas dificultades, los mismos “son especialmente susceptibles a enfermedades y a variaciones de temperatura y de humedad, por lo que la falta de atención suele tener consecuencias graves en el volumen de producción y en la calidad del producto” (González, 1994: 51). La resolución continua y sobre la marcha de las dificultades y decisiones a tomar –preparación del suelo, selección del cultivo y semilla, tiempos de plantación y rotaciones, decisiones sobre irrigación, etc.- convierten al empresario hortícola en una especie de “gerente ampliamente capacitado” – “*able manager*”- (Walker, 2004: 95).

En el caso que nos toca, la capacidad de consumo más limitada del mercado argentino ocasiona que la producción oscile al ritmo de lo que su población puede absorber. La saturación del mercado favorece, a la vez que obstaculiza una mayor concentración de la producción. Además, tal saturación ocurre en un contexto de producción dominado, al menos hasta hace un par de décadas atrás, por la pequeña y mediana explotación empleando una amalgama de tecnologías tradicionales y de la “revolución verde”. Por lo tanto, la concentración se ve favorecida en el sentido que una mayor inversión en insumos y maquinaria puede elevar los rendimientos (de los cultivos y del trabajo) al punto de generar economías de escala que permitan absorber una mayor parte de un mercado que crece lentamente. Y la obstaculiza en el sentido que no existe un incentivo para tal ampliación, si la capacidad de retracción de los ingresos campesinos o de una mayor explotación de la fuerza de trabajo supera la baja de los costos de producción de una economía de escala.

Además en los casos en que la producción se consume en fresco, debe sumarse la inestabilidad de los precios que se traduce en márgenes de ganancia muy variables que pueden desalentar las inversiones de una gran corporación.

En muchos casos, una vez recolectados las verduras de hoja y otros altamente perecederos, el productor la lleva personalmente, o la hace llevar por un transportista, al mercado. Allí la vende al mejor precio que consiga, pero de todos modos la vende el mismo día que la lleva pues carece de comodidades para el almacenaje que le permitiría esperar aún un día o más (Dadone, 1973: 49).

Si bien esta cita data de muchas décadas atrás, poco ha cambiado la forma de comercialización de hortalizas para consumo en fresco, siendo escasos los volúmenes que se comercializan a través de supermercados, cadenas de comidas rápidas o restaurantes. Muy distinta es la situación para este tipo de productos en mercados como Estados Unidos, donde

frecuentemente los productores se hallan vinculados por medio de agricultura de contrato con grandes cadenas de comercialización. Lo cual contribuye a tornar atractivo la producción en gran escala de productos altamente perecederos como el caso de la lechuga. Como veremos más adelante esta forma de “agricultura bajo contrato” ha proliferado en hortalizas de hoja bajo el impulso de un reducido número de empresas que abastecen a supermercados, generándose fenómenos similares –aunque en una escala mucho menor- a lo mencionado para California.

3.2. Las empresas de la horticultura mendocina. Tipos de empresas, formas de integración y organización del proceso productivo.

Según Rougier (2013) los estudios sobre empresas en América Latina cobraron fuerza en la década de 1940 y 1950, en pleno crecimiento la denominada ISI (Industrialización por Sustitución de Importaciones). Inicialmente predominó un enfoque basado en la teoría de la modernización, retomando ideas de Schumpeter sobre saltos en la innovación. La preocupación era si existía una clase empresarial “innovadora” capaz de convertirse en motor del desarrollo nacional (Barbero, 1995). A partir de los ‘60 las condiciones internacionales que propiciaron la primera etapa ISI se habían desvanecido, y con ello se renovaron las posturas que apelaban al capital extranjero para llenar los vacíos del tejido industrial nacional. En este contexto cobró fuerza una visión crítica que cristalizó en el dependentismo en sus diferentes variantes (Dos Santos, 2002). La variante cepalina señalaba la necesidad de una burguesía nacional capaz de impulsar una renovación que pudiera romper con la dependencia económica hacia el capital extranjero. Esta visión depositaba sus esperanzas en una burguesía industrial urbana, enfrentada directamente con los sectores especuladores y rentistas de la clase dominante, entre ellos los terratenientes. En los debates sobre el agro latinoamericano de las décadas del ‘60 y ‘70, esta discusión encarnó en los debates sobre la ineficiencia del latifundio y la necesidad de acabar con él para contribuir al desarrollo nacional (Kay, 1995).

Hacia los ‘70 los países industrializados habían entrado en un estancamiento económico. Frente a ello la noción misma de la industrialización como la clave del crecimiento fue puesta en discusión en América Latina. Al mismo tiempo comenzaban a cobrar fuerza las ideas neoliberales. En este contexto, los estudios sobre empresas abandonaron su preocupación sobre el desarrollo nacional, cobrando fuerza un enfoque microhistórico. En particular, cabe mencionar los estudios de “historia de empresas”, que rescataron las dimensiones de análisis individual y grupal. Así reaparecieron las nociones

centradas en la innovación pero desde una óptica distinta a la de saltos tecnológicos de Schumpeter, sino más bien desde las condiciones internas que propician la introducción de innovaciones en una empresa. Estos estudios se vieron complementados por los desarrollos de la sociología del trabajo, más específicamente aquellos centrados en la organización de los procesos productivos (Barbero, 1995).

En los estudios sobre el agro de los '80 y '90 cobró fuerza el análisis de las nuevas formas de organización y composición de los complejos agroindustriales en su vuelco al mercado externo (Teubal, 1995). De los '90 en adelante los estudios sobre las empresas en el agro exploraron diferentes problemáticas. Bendini y Steimbregger (2005) destacan la existencia de dos grandes perspectivas al momento de interpretar las estrategias y estructuras actuales de las grandes empresas que intervienen en la producción agroalimentaria. Por un lado, las explicaciones estructurales provenientes de la nueva economía política de la agricultura, centrados en las cadenas que enlazan la producción con el consumo. Es decir, las formas en que se articulan diferentes actividades como la provisión de insumos agrícolas, procesamiento, transporte, distribución, marketing y consumo. Por otro lado, están los enfoques en la configuración de “redes de actores”, que analiza a un nivel micro-social las relaciones entre actores individuales, colectivos e institucionales y las territorialidades que configuran.

Paralelamente, las grandes transformaciones del agro en las últimas décadas revitalizaron el estudio de los diferentes sujetos que lo conforman. Así a los estudios sobre los distintos tipos de agricultura empresarial comenzaron a desarrollarse trabajos enfocados sobre las nuevas megaempresas y su impacto sobre el conjunto del sector (Murmis, 1998). También durante los '90 tomó fuerza el abordaje desde una perspectiva interpretativa para el estudio de empresas agropecuarias. Estos trabajos indagan en las diferentes racionalidades, decisiones económicas de las empresas, organización del proceso de trabajo, etc. (Gras y Hernández, 2008; Benencia, 1994; Pedone, 1999; entre otros).

El análisis que desarrollamos a continuación tiene como antecedentes inmediatos a los trabajos mencionados, aunque sin compartir el marco teórico interpretativo. En este capítulo en particular se pone énfasis no tanto en las racionalidades de los diferentes sujetos empresariales, sino en las características productivas que inciden en su diferenciación⁴⁰ como empresas capitalistas. Así pondremos énfasis en los fenómenos de “reproducción ampliada” de la producción ya sea debido a la incorporación de tecnología o la integración con eslabones

⁴⁰ La noción de diferenciación desde el marxismo hace referencia a los desplazamientos al interior de una misma clase (Murmis, 1992).

cadena arriba o cadena abajo de la producción que facilitan la creación de economías de escala. Pero también, estaremos atentos a los fenómenos que ocurren a partir de la “diferenciación demográfica” (Van der Ploeg, 2018: 492). Este concepto inicialmente empleado por Chayanov para explicar la evolución de la actividad en unidades campesinas, es retomado por Van der Ploeg quien lo extiende a otras unidades que poseen una estructura familiar. Tales movimientos poseen una presencia permanente y modifican continuamente la estructura agraria. Tanto aquellos procesos de “desarrollo invertido” (Van der Ploeg, 2018: 495), es decir la subdivisión de una explotación mayor y la absorción de parte de sus recursos por explotaciones menores, como la ampliación de las unidades favorecido por la incorporación al trabajo de parte de los hijos en una empresa de tipo familiar.

Si bien nos centramos en las características de la organización de la producción como elementos de diferenciación en la producción agrícola, también nos interesa dimensionar la importancia de los vínculos cadena arriba y cadena debajo de la producción agrícola. Así en la clasificación que desarrollamos, hemos intentado establecer una conexión entre la organización del proceso productivo, las formas de integración con otros eslabones de la cadena y las características del mercado al que abastecen, buscando hallar ciertas regularidades que permitan formarnos una idea aproximada de los distintos sujetos empresariales involucrados en la producción hortícola en la provincia.

Para nuestro análisis, nos remitimos a una agrupación de clases sociales que adopta la organización social del trabajo como elemento decisorio (Murmis, 1992). Así en nuestro trabajo consideraremos explotaciones capitalistas o empresariales a todas aquellas en las que el trabajo familiar no resulta un “componente decisivo en el proceso productivo” (1992: 93). Una gran cantidad de estudios sobre las empresas capitalistas de origen familiar utilizan denominaciones como “*entrepreneurial farmers*” -granjeros emprendedores- (Van der Ploeg, 2008: 1) o “*emergent capitalist farmers*” -granjeros capitalistas emergentes- (Bernstein, 2012: 147). En los estudios sociales agrarios de nuestro país, la figura del *farmer* está fuertemente asociada a un tipo de productor que realiza el trabajo directo en la explotación combinando trabajo familiar y trabajo asalariado, con un cierto nivel de acumulación de capital (Archetti y Stölen, 1975). Como veremos en este capítulo y el siguiente, en nuestro caso, y casi sin excepción en las explotaciones que se recurre a la contratación de trabajo permanente, ya sea asalariado o “chacareros⁴¹”, el jefe de la explotación se retira del trabajo directo, conservando

⁴¹ Recuérdese que el chacarero es la denominación local para los aparceros en la horticultura. No debe confundirse con la figura del productor familiar capitalizado a la cual remite en otros trabajos sobre la agricultura de nuestro país. La razón de no utilizar directamente el término de aparcero, radica en las transformaciones que

en el mejor de los casos las labores de maquinaria. Debido a esta diferencia entre nuestros sujetos y la figura clásica del *farmer* en la literatura del país, hemos evitado recurrir a la misma. Dicho por un “chacarero”, frase que resulta representativa de casi todas las entrevistas realizadas:

Mi padre dice que antes casi todos los patrones trabajaban [se refiere al trabajo directo]. (...) Claro, antes por ejemplo mucha plata no tenían. Antes, mis patrones, cuando yo llegué acá, trabajaban más que ahora ¿Vio? Y ahora como que contratan gente nada más. Y antes lo veía trabajando en algo, haciendo las cosas. Pero ahora es todo... contratan gente nada más (14.EP.MA).

Un estudio realizado por Krause y Kile (1971) sobre el desarrollo de explotaciones de gran tamaño en la producción de maíz en el medio oeste de EEUU describía en forma empírica dos grandes grupos de empresas. La misma se basaba en información sobre ingresos provista por los censos de agricultura. Estos autores analizaron las características de explotaciones con superficies cultivadas entre 600 a 3.500 Ha. Más allá de las diferencias que separan estos casos con los que aquí nos toca, arribaron a un agrupamiento de empresas con características similares a las observadas en nuestro trabajo de campo.

Así un primer grupo, para estos autores, está conformado por empresas con una buena posición financiera y con otros negocios agrícolas y extra-agrícolas. Este grupo se caracteriza por diversas formas legales para su operación, desde grandes sociedades a sociedades familiares o individuales. La administración de la explotación también asume otras tantas formas, desde la cesión del campo a empresas especializadas, gestión por administradores o por miembros de la empresa familiar. Asimismo en este grupo la toma de decisiones ocurre en las oficinas centrales de la empresa por lo general lejanas a la explotación. Las cuestiones operativas las realizan los empleados de la firma, que a menudo posee una estructura formada por administradores y capataces. Agrónomos y especialistas de la compañía visitan periódicamente la explotación. Tanto las tareas de administración, supervisión y el trabajo propiamente agrícola dependen de trabajo asalariado.

El segundo grupo está compuesto por empresas de propiedad familiar, con una posición financiera moderada, y con negocios agrícolas y extra-agrícolas limitados. En general las explotaciones en este grupo son dirigidas por los miembros del grupo familiar. Del mismo modo las decisiones de la empresa las toman el padre o los hijos. El padre suele estar involucrado en las grandes decisiones y los hijos en las decisiones diarias. El trabajo se organiza con una combinación de fuerza de trabajo familiar y asalariada. Los planes de

ha sufrido este tipo de contratos, lo cual lo asemeja más a la condición de un asalariado sumamente precario. En el capítulo 4 se discute detalladamente este tema.

expansión en este grupo por lo general se limitan a decisiones en torno al incremento en las superficies trabajadas.

Para nuestro caso hemos tomado como base la propuesta realizada por Krause y Kile (1971). Además hemos agregado un tercer grupo conformado por aquellos productores que trabajan su explotación bajo relaciones de producción capitalistas; pero que por su reducido tamaño y actividades, se constituyen como una empresa unipersonal y a diferencia del segundo grupo no poseen negocios extra-agrarios. A estos tres grupos los denominaremos: empresas grandes con integración vertical por propiedad, empresas medianas con integración moderada y pequeños empresarios con baja o nula integración.

Hemos recurrido a los desarrollos de Teubal y Pastore (1995) sobre diferentes formas de integración de la producción agraria a los complejos agroindustriales, más allá que buena parte de la producción hortícola no conforma un “CAI completo” (Graziano da Silva, 1994: 226) propiamente dicho. Es decir que algunas de estas producciones no poseen un encadenamiento establecido cadena a arriba –insumos- y cadena abajo –procesamiento-. En nuestro caso particular, una parte de la producción hortícola no pasa por ningún tipo de procesamiento, llevándose directamente de las fincas a los puntos de venta. Sin embargo, hemos utilizado el concepto de integración vertical contractual (Teubal y Pastore, 1995) en forma extendida a los casos en que existe un acuerdo previo entre el productor y el comprador, más allá que este comprador no aplique ningún proceso posterior al producto.

3.2.1. Empresas grandes con integración vertical por propiedad

Este apartado analizamos algunos ejemplos de grandes empresas dedicadas a la producción de hortalizas en la provincia. Se trata de empresas con una inserción bien diferenciada una de otra en cuanto a los productos que ofrecen, y que por lo tanto permiten apreciar diferentes formas de consolidación de grandes empresas en la producción hortícola. Como señalamos, este grupo está compuesto por sociedades con buena posición financiera e inversiones diversificadas que trascienden la producción agrícola. A menudo integran al interior de la empresa etapas industriales, productivas y comerciales, además de la participación en otros rubros ajenos al rubro alimenticio. Aquí nos centraremos particularmente en el vínculo que se establece entre la ampliación de la producción primaria y la colocación de esta producción en el mercado. Esta integración de las etapas torna viable una mayor producción con menores riesgos que los implícitos en la comercialización de hortalizas en fresco.

El primer caso en cuestión es el de una empresa dedicada a la producción de papas para la industria, particularmente papas prefritas. La empresa es propiedad de un empresario de Buenos Aires, con trayectoria en la industria alimenticia y las finanzas, y procedente de una familia con presencia en el sector de la construcción y la obra pública.

El negocio en torno a la producción de papa prefrita comenzó en nuestro país a mediados de los '90 propiciado por la instalación masiva de cadenas de comidas rápidas. En un principio, estas cadenas se abastecían de papa en fresco comprada a productores o directamente importada y congelada. Sin embargo, esta demanda insatisfecha no tardo en alentar el desembarco de grandes grupos empresariales como Mc Cain y Farm Frites, líderes a escala mundial en el procesamiento industrial de papa prefrita. Desde nuestro país estas firmas también abastecen al mercado brasileño, este destino ya absorbía el 60 % de la producción de las filiales argentinas de Mc Cain y Farm Frites hacia 2012 (La Nación, 19 de mayo de 2012). Con ello la demanda de papa para industria se incrementó considerablemente. A comienzos de los '90 sólo se destinaban a la industria 10 mil toneladas anuales, para 1996 esa cifra se había elevado a 115 mil toneladas y en 2010 ya era alrededor de 550 mil toneladas. El 73% de este volumen corresponde a la elaboración de papa prefrita, y el resto se destina a papas snack (15%), en escamas (9%) y otras especialidades (3%) (Mosciaro, 2011).

En el año 1996, Farm Frites se estableció en Argentina como sociedad anónima absorbiendo el 50% de una firma nacional que contaba con una planta procesadora de papa en el sudeste de la provincia de Buenos Aires. El titular de esta última empresa continuó como CEO⁴² de la filial argentina de Farm Frites. Este mismo empresario, adquirió 15.000 Ha en el año 2006 en el departamento de San Carlos, en la provincia de Mendoza, con la cual estableció una empresa propia. Mediante esta firma su titular se asoció a Farm Frites (de la cual aún era CEO) con la idea de extender la producción primaria, hasta entonces localizada en el sur de la Provincia de Buenos Aires (Larsimont et al, 2018)⁴³.

La compra de tierras en esta localidad presentaba una serie de beneficios para este emprendimiento en particular. En primer lugar, la disponibilidad de grandes extensiones de tierra factibles de ser explotadas vía agua subterránea; pero también la posibilidad de controlar el riego de forma precisa, producto del clima seco de nuestra provincia, obteniéndose altos rendimientos y un producto óptimo para su elaboración industrial (Larsimont et al, 2018).

⁴² Chief Executive Officer que puede traducirse como Oficial Ejecutivo en Jefe.

⁴³ Trabajo realizado por el autor de esta tesis en conjunto con Robin Larsimont y Jorge Ivars en base a una serie de notas de campo, entrevistas y la revisión de notas periodísticas.

La explotación cuenta con nueve pozos, con los cuales riega una superficie de 450 Ha, mediante sistemas de riego por pivot central. Cuenta también con un galpón frigorífico para almacenar la materia prima, previo a su envío a las plantas de procesamiento. En la web de la empresa se informaba su intención de seguir sumando hectáreas cultivadas, planeándose reunir 2.000 Ha para el año 2014. Tales planes no llegaron a materializarse debido a las restricciones a las perforaciones, mencionadas en el Capítulo 2. La extensión de la explotación permite el descanso del suelo a medida que progresa el desmonte del campo. El emprendimiento en Mendoza cuenta con un equipo de sólo cinco trabajadores permanentes. La cosecha se realiza en forma mecánica y está a cargo de dos empresas contratistas que desplazan personal y maquinarias desde el sur bonaerense (Larsimont et al, 2018). Además se llevaron a cabo una serie de pruebas con el fin de establecer una “integración vertical” con otros productores de la zona, para lo cual proveían semillas y asesoramiento técnico.

En el año 2013 se produjo la ruptura de la sociedad con Farm Frites, continuando sus actividades de manera independiente. En 2016 la firma Simplot, una gran empresa norteamericana dedicada a la producción de papa prefrita, adquirió el 50 % de su paquete accionario. Juntos encararon un plan de construcción de una planta industrial destinada a la producción de papa prefrita y puré en Mendoza, que aún no ha sido finalizada. Para abastecer a esta última se planea sumar a la producción propia de los campos de San Carlos, producción bajo contrato de cerca de 50 productores de distintos puntos de Mendoza con la asistencia de la empresa (Clarín, 9 de septiembre 2016).

Un caso con ciertas semejanzas, por sus vínculos con el rubro de la construcción, es el de una firma agroindustrial dedicada a las conservas de hortalizas. Su origen se remonta a la década de los ‘70 producto del proceso de diversificación de inversiones que encaró una empresa mendocina del rubro de la construcción. Para ello creó una división dedicada al rubro alimenticio que abarcaba una serie de marcas dedicadas a la producción de vino, agua mineral y conservas de frutas y hortalizas, entre las más importantes.

Fruto de esta expansión, esta empresa comenzó a explotar tres grandes fincas contiguas que sumaban un total de 1.700 Ha ubicadas entre Lavalle y zona norte del distrito de Fray Luis Beltrán en Maipú, caso que ya mencionamos en el capítulo anterior. Dos de estas fincas se dedicaron al cultivo de vid y una tercera con 500 Ha se destinó principalmente al cultivo de hortalizas. En un principio la producción de esta última se vendía a las empresas CICA y La Campagnola (La Nación, 12 de septiembre 1997). Luego a principios de los ‘80 la empresa puso en marcha un gran complejo agroindustrial ubicado en el espacio comprendido por dichas fincas. Este complejo contaba, entre otras instalaciones, “con hornos continuos

deshidratadores de hortalizas y plantas de producción de pastas, concentrado y envasado” (Furlani et al, 1996). Con ello lanzó su propia marca destinada a la comercialización de conservas de frutas y hortalizas, la cual se convirtió en una de las empresas líderes en la especialidad a nivel nacional. Además de la producción propia, esta firma se abastece de producción de terceros. Cuando en 1996 se lanzó el programa Tomate 2000 destinado a favorecer la integración vertical entre agroindustrias y productores, fue uno de sus impulsores.

Un informe de la Asociación Tomate 2000 del año 2015 daba cuenta 157 productores en el programa con una superficie de 2.636 Ha entre Mendoza y San Juan (Argerich, 2015). En este programa las agroindustrias proveen los plantines, fertilizantes y plaguicidas y asesoramiento técnico. Además el programa promueve el empleo de cosecha mecánica. Según el mismo informe 820 Ha de las 2.636 Ha mencionadas se habían cosechado con máquina, servicio prestado principalmente con maquinaria de las agroindustrias y de empresas de servicio de maquinaria (Argerich, 2015).



Cosechadora de tomates. Fuente: elaboración propia

En el año 2010 la empresa madre vendió la firma de conservas, luego de un largo proceso de desmantelamiento para concentrarse nuevamente en el rubro de la construcción. La conservera fue adquirida por una agroindustria mendocina (Clarín, 23 de julio 2010). Sin embargo al poco tiempo esta última fue absorbida por una gran distribuidora mayorista de propiedad de un empresario bonaerense. Quien además cuenta con varias marcas alimenticias.

La tercera empresa en cuestión se diferencia de la dos anteriores debido a que su trayectoria no se haya vinculada a participaciones en los paquetes accionarios, sino a los arreglos internos al interior del grupo familiar que detenta su propiedad. Esta empresa fue creada por cuatro hermanos, cuyo padre -hijo de inmigrantes italianos- se había dedicado a los cultivos hortícolas en la provincia. Los cuatro hermanos continuaron con la actividad de su padre, y a fines de los '60 comenzaron a hacer envíos a Buenos Aires con un camión propio. A medida que fue progresando el negocio construyeron un galpón de empaque en la actual sede de la empresa y fueron adquiriendo diferentes fincas desde el año 1972, hasta la última comprada en el año 2008. En los últimos años la empresa se fraccionó con la muerte de uno de los cuatro hermanos y hallándose en proceso de una nueva división por el alejamiento de otro de ellos.

La empresa se especializó en la exportación de ajo a diferentes destinos internacionales tales como Taiwan, Brasil, México y Europa. En una entrevista realizada a un gerente de la empresa mencionó:

Nosotros trabajamos con una exportadora de Buenos Aires que tenía muchísimos contactos en Europa y a la vez la empresa es conocida. Después tenemos la particularidad de tener los galpones habilitados. (...) Cuando dejamos de trabajar para esa exportadora, muchos clientes nos quedaron y tal es así que cuando viene gente de Francia, que es la que más viene a comprar, somos uno de los visitados, son 7 u 8 acá en Mendoza que visitan. Taiwan anda buscando productores más chicos. Y Brasil cuando le hace falta te está llamando desde temprano y sino mandan su gente y hasta han comprado en el campo, han hecho cualquiera, se les ha permitido hacer cualquiera (1.EG.GY).

La segunda actividad de la empresa es la provisión de zanahoria al mercado nacional, para lo cual cuentan con puestos propios en Buenos Aires. También desarrollan otros tipos de cultivos como cebolla, zapallo, melón, sandía, vid, ciruelos, y tienen presencia en ganadería contando durante un tiempo con un *feedlot*. La empresa cuenta con 6.600 m² cubiertos, entre los que se cuentan diferentes galpones dedicados al empaque de ajo, zanahoria, zapallo y otros productos. Entre los medios de producción se cuentan tres máquinas automáticas para clasificar el ajo para empaque, máquinas para el lavado de zanahoria, líneas de empaque para zapallo y tomate, cámaras de frío para zanahoria, etc. Entre la maquinaria para trabajo el trabajo a campo se cuentan con 36 tractores, una máquina cosechadora de zanahoria y una sembradora de ajo. Además poseen seis camiones para el transporte de mercadería y otros camiones pequeños para el traslado de la producción desde las fincas a los galpones.

La producción se lleva a cabo en 7 fincas propias que suman aproximadamente 750 Ha en producción al año. Siendo la superficie total superior a las 1.000 Ha, aunque no se utilizan en su totalidad debido la práctica de rotación y descanso de los suelos. Las fincas se

localizan principalmente en torno al límite entre Lavalle y Maipú en la zona de expansión con agua subterránea mencionada en el capítulo anterior. Por ello las fincas se abastecen exclusivamente de agua subterránea, salvo una que posee derecho de riego en Lavalle y otra que se riega parcialmente con aguas tratadas provenientes de efluentes cloacales, con las que solo se permite regar algunos cultivos. El riego se realiza por surco, con la excepción de una finca en la que cuentan con riego por goteo, planificado en su momento para el cultivo de tomate.

El trabajo permanente en las fincas se organiza en algunos casos con “chacareros” y en otros con encargados de finca. Las tareas de siembra y cosecha se realizan principalmente con gente pero han incursionado en el uso de maquinaria con diferentes resultados. Por ejemplo se compró cosechadora mecánica de zanahorias, también suele alquilarse una cosechadora de ajo y disponen de máquinas para siembra de ajo y zanahoria, pero se utilizan de forma complementaria con el trabajo manual. Respecto a la contratación de trabajadores temporarios para el trabajo en las fincas nuestro entrevistado comentó:

Tenemos un grupo de 4 a 6 cuadrillas que nos hacen las cosechas. Eso lo manejamos así por historia y por costumbre. Tenemos todo organizado. (...) Los jefes de las cuadrillas van con sus camioncitos a recorrer y buscar gente, generalmente ya tienen gente de confianza, un grupo, entonces si hablás con el cuadrillero un día y le decís: necesito 20 para mañana, entonces al día siguiente ya te trae a los 20 (1.EG.GY).

Además, las tareas en los galpones de empaque requieren el reclutamiento de un enorme número de personas por temporada. Llegándose a reunir en torno a las 500 personas en los momentos de mayor actividad. Durante la temporada de ajo dos máquinas clasificadoras para empaque se mantienen trabajando las 24 horas del día.

Los cultivos propios además se complementan con producción de terceros. Actualmente la empresa se dedica a comprar sin contrato previo, de acuerdo a la demanda del momento. En el caso del ajo, las variaciones en las formas de abastecimiento acompañan las fuertes oscilaciones de precio; el cual depende en buena medida de la competencia internacional, particularmente de la producción proveniente de China.

Lo que pasa es que ha estado medio malo el tema porque no han valido los productos. Pero años atrás si teníamos muchos productores en la zona de Calingasta por ejemplo, nos producían ajo que era muy bueno para Europa. (...) Después fuimos rotando, en otra oportunidad, alquilamos en Campo de los Andes e hicimos algo de chacras y alquilamos ahí también, entonces teníamos productores satélites que nos hacían para nosotros. Hoy por hoy es libre. (...) Este último año vendimos todo lo que es Taiwan, quedo algo para Brasil y un poquito para Europa y se acabó el ajo, porque no salimos a comprar al mercado porque no nos convenía. Hay años en los que conviene y hay otros en los que no (1.EG.GY).

El panorama en la producción de zanahoria es distinto, en tanto que la empresa tiene ganada una cierta porción del mercado nacional. Para abastecer sus puestos todo el año, ha extendido sus operaciones fuera de la provincia, en particular en Santa Fe y Santiago del Estero.

Últimamente estamos comprando, pero antes producíamos en campos de terceros. Son chacareros a los que uno les da la semilla y tienen el compromiso de entregarnos a nosotros, entonces de esa forma cerramos el año completo de los 365 días del año con zanahoria en el puesto (...) Una vez que se termina la zanahoria en Mendoza, sale un equipo de gente a trabajar a Santiago del Estero y a Santa Fé, depende del año y desde allá lavamos, entonces dejamos el puesto propio abastecido 365 días al año. Tenemos plantas allá para procesar, se alquila un galpón y se hace la zanahoria (1.EG.GY).

Sin embargo, como mencionamos en un principio, la empresa viene atravesando en los últimos años un cambio generacional, que se han sumado a una serie de resultados económicos adversos. La muerte de uno de los cuatro hermanos significó la separación de parte de bienes y capital de la empresa, entre ellos tres fincas que salieron de su órbita. El reciente proceso de alejamiento de otro de los hermanos de la sociedad generó cierta incertidumbre sobre el futuro de la compañía. En tanto los hijos de los hermanos que aún permanecen en la sociedad se han incorporado al trabajo pleno en la compañía. Respecto a la actual situación de la empresa nuestro entrevistado comentó:

Hoy por hoy está capa caída. Años atrás en 2011, 2012, sí se atinaba. Después vinieron muchos problemas con juicios laborales, entonces están más bien desafectando, viendo si pueden vender alguna finca. De todas formas un año que les vaya bien... Acá era muy común dos tres cuatro años malos un año bueno y veías camiones nuevos, tractores 0 km (1.EG.GY).

La última empresa en cuestión, al igual que el caso anterior también tiene su origen en agricultores locales. Esta empresa se ha especializado en el abastecimiento de hortalizas frescas a grandes cadenas de supermercados, entre ellos “Wall Mart, Vea, La Anónima, Jumbo, Carrefour” (2.EG.GY-2). El padre de los actuales dueños era descendiente de españoles e italianos y se dedicó a la horticultura en el predio que actualmente ocupa la empresa. Hace unos 20 años dos de sus hijos comenzaron a encargarse de la comercialización, llevando la producción a ferias y supermercados, para lo cual contaban con un camión propio. Progresivamente el negocio con los supermercados comenzó a convertirse en la actividad principal.

En la actualidad la empresa cuenta con una producción primaria propia bastante modesta si la comparamos con las tres anteriores, con sólo 15 Ha cultivadas. Pero cuenta con 70 proveedores estables, la mayoría de ellos cercanos a los galpones de la empresa ubicados en Guaymallén. Esta firma se ha especializado en el abastecimiento a granel y de IV Gama de

hortalizas de hoja destinadas al consumo en fresco, como lechuga, rúcula, acelga, etc. y otras como brócoli, choclo, rabanito, berenjena. Para ello posee un galpón donde se lava y acondiciona la mercadería, y además poseen otro galpón donde se preparan los productos de IV Gama, particularmente ensaladas listas para el consumo. La empresa ha desarrollado una división que se encarga del transporte de la mercadería propia y para terceros por encargo, ofreciendo el servicio de transporte de cargas refrigeradas para lo cual cuenta con una flota de 14 camiones propios. La integración se completa con una agroquímica propia, que provee de insumos para la producción de la empresa como para la venta en general.

El trabajo en las 15 Ha en propiedad de la empresa se organiza con 8 familias “chacareras”. La variedad de cultivos y su escalonamiento en el tiempo, planificados para tener un abastecimiento continuo hace que los “chacareros” no necesiten contratar trabajadores temporarios, sino que recurren a la ayuda mutua entre las 8 familias. Las tareas de siembra y cosecha se realizan en forma manual. Cabe recordar que en las hortalizas de hoja o frutos para consumo en fresco no resulta factible la mecanización de la cosecha debido al daño que ocasionaría la máquina. Recientemente en un sector de la finca se ha incursionado en la producción de brócoli para industria, en este caso la cosecha sí se realiza de forma mecánica.

Las fincas se llevan bajo un estricto control donde se registran desde las semillas, aplicaciones, riegos, etc. además cuentan con la asistencia de ingenieros agrónomos. Este control se extiende también a los proveedores externos. En palabras de una entrevistada:

Nosotros siempre buscamos, que el productor empiece a trabajar con nosotros y hacer el seguimiento (...) yo trato de mantener el mismo control para el mediero mío que para el productor que venga, pero por un montón de razones, porque tenés que controlarle los agroquímicos, tenés que controlarle la finca, las políticas de higiene, de calidad, hay muchas cosas que se tienen que controlar. (...) Entonces por eso necesito productores que me trabajen todo el año y que se adapten a lo que nosotros necesitamos (2.EG.GY-1).

Entre los proveedores existe una gran diversidad de situaciones, contándose entre ellos algunos que solo producen algún cultivo en un periodo puntual del año para esta firma, mientras comercializan el resto de su producción por otros canales; como también se dan casos de mayor integración, por ejemplo un productor que realiza 25 Ha de lechuga en su totalidad para esta empresa. Sobre la organización del trabajo en estas fincas una agrónoma de la empresa comentó “tenemos muchos criollos que tienen paisanos que les trabajan la finca, es decir tienen chacareros” (2.EG.GY-2). Entre estos proveedores puede mencionarse además una importante plantinera que les reserva el 50 % de su capacidad productiva a un precio diferencial. Allí se desarrollan los plantines con la semilla que provee la firma en cuestión, las

cuales se utilizan en las fincas propias y las de sus proveedores. Además, la empresa cuenta con varios fleteros que llevan la carga diaria desde las fincas a los galpones.

La demanda se estima de acuerdo a la cantidad de pedidos que realizan los supermercados y de acuerdo a ello se organiza la producción. Los supermercados fijan el precio a pagar en valores algo inferiores a los precios de los mercados concentradores. La ventaja radica en que el productor se garantiza la colocación de la totalidad de la producción. En palabras de una de nuestras entrevistadas “El supermercado te estandariza el precio por semana, no es tan variable día a día como en la feria. Por ahí en la feria ganás a veces y a veces perdés (...) en cambio acá el precio es más estable y no es tan grande el margen” (2.EG.GY-1).

3.2.2. Empresas con capitalización media e integración moderada

Este segundo grupo, está compuesto por empresas con operaciones más reducidas y centradas en el eslabón agrario, con nula diversificación de sus negocios cadena arriba y limitada o nula diversificación cadena abajo de la producción primaria. De los ocho casos relevados dentro de este tipo, cinco de ellos se trataba de sociedades entre padre e hijos o entre hermanos, y los otros tres consistían en empresas unipersonales. El tamaño de las explotaciones en este grupo es muy variado con cifras que van entre las 30 y 300 Ha, pero la mayoría de ellas reúne entre 50 y 120 Ha. En todos los casos relevados la tenencia de la tierra se daba a través de la propiedad, y tres combinaban propiedad con arrendamiento. En la mitad sólo se realizan cultivos hortícolas y en la otra mitad se practica en forma combinada con vid o frutales.

Al igual que como vimos para las grandes empresas, varias de estas empresas medianas se hallaban localizadas en alguna de las zonas de expansión de la frontera agraria vía agua subterránea que mencionamos en el capítulo anterior. Tres de ellas en el distrito de Pareditas en San Carlos, y la otra en la zona norte del distrito de Fray Luis Beltrán en Maipú. Todas estas propiedades carecen de derecho de riego y se riegan sólo con agua subterránea. Entre las cuatro restantes, una explotación con 300 Ha se arrendaba al Ejército en el distrito de Campo de Los Andes en Tunuyán, otra se ubica en el distrito de El Zampal y las dos restantes se ubican en los departamentos de Lavalle y Guaymallén. Estas últimas dos se hallan divididas en varias parcelas (de tres a cuatro) entre las cuales reúnen superficie de entre 30 y 60 Ha, siendo las de menor tamaño entre los ocho casos relevados.

En todos los casos habían transitado, durante las dos últimas décadas, por un proceso de expansión de sus unidades productivas, salvo uno que provenía de la subdivisión de una empresa mayor. Tres casos estaban conformados por sociedades entre hermanos. Dos de ellos se trataba de experiencias muy similares, venidos de familias de agricultores locales con descendencia de españoles e italianos, se habían asociado entre hermanos para continuar la actividad de sus padres en forma independiente. El primero de ellos, un grupo de cuatro hermanos había comenzado arrendando tierras, y a fines de la década del '90 compraron un campo inculto de 1.000 Ha en la zona de Pareditas, aprovechando el bajo valor de la tierra en ese momento. Para poner en producción la explotación vendieron la mitad del campo. Actualmente cultivan entre 70 y 100 Ha limitados por la cantidad de agua que pueden extraer de cuatro perforaciones y por el tipo de riego que emplean -por surco-. En esta empresa puede observarse un relativo estancamiento en cuanto a medios de producción, perspectivas a futuro. “Y... hay que tener plata” (9.EM.SC-1), contestó el encargado de finca respecto de una eventual inversión en sistemas de riego. Las fuentes de financiamiento de la empresa se reducen al empleo de cuenta corriente para la compra de combustible e insumos. Tampoco practican alguna forma de comercialización establecida de antemano con algún comprador.



Riego por aspersión con pivot central en Valle de Uco. Fuente: Gentileza de Robin Larsimont

El segundo caso es el de una sociedad entre tres hermanos. Ellos compraron la otra mitad del campo mencionado en el párrafo anterior, con el que se lanzaron a la producción en forma separada de su padre. De las 500 Ha del campo cultivan aproximadamente entre 120 y 130 Ha, que se riegan con cinco pozos. La superficie cultivada se ha ido ampliando progresivamente con la incorporación de tres sistemas de riego por aspersión de pivot central, que permiten regar 38 Ha cada uno. Al momento de la entrevista se hallaban instalando un cuarto pivot. Buena parte de estos equipos y algunas máquinas como tractores, sembradoras de zanahoria, etc. se compraron con financiamiento del Banco Nación y del Fondo para la Transformación y el Crecimiento de la Provincia de Mendoza. Esta empresa comercializa su producción a través de un pequeño galpón de empaque de ajo y el resto en finca sin ningún contrato establecido de antemano.

El tercer caso de una sociedad entre hermanos se trata de tres hermanos que provienen de Bolivia, de una familia de agricultores. Ellos comenzaron como “chacareros”, hace unos 15 años lograron independizarse arrendando, y luego comenzaron a adquirir tierras, la última de ellas hacía tres años al momento de la entrevista. Así sumaban cerca de 44 Ha en cuatro 4 parcelas en propiedad, más otra de 20 Ha arrendada. Sin embargo estaban experimentando severos problemas relativos a falta de agua en algunas de ellas, por lo cual tenían planes para realizar perforaciones en conjunto con sistemas de riego por goteo. Para lo cual estaban tramitando un préstamo del Fondo para la Transformación y el Crecimiento. Algunos de los hijos de estos hermanos planeaban continuar con la actividad. Nuestro entrevistado afirmó “es más tengo unos sobrinos que están estudiando agronomía para seguir administrando (...) así que bueno los hijos, bueno van a seguir, trabajando y al que le guste bueno seguirá” (6.EM.LA).

Otros dos casos estaban conformados por sociedades familiares entre padres e hijos, pero en estos casos con trayectorias opuestas. El primero de ellos es el de una sociedad entre padre y tres de sus hijos. Provenientes de una familia de inmigrantes españoles, el abuelo de los tres hijos aún se dedicaba a la horticultura en un predio cercano. Entre el padre y un tío fueron comprando tierras en la zona norte del distrito de Fray Luis Beltrán en Maipú desde hace unas tres décadas. En la actualidad el padre y sus tres hijos llevaban más de 5 parcelas, la mayoría de ellas en propiedad y una arrendada con opción a compra, las cuales se dividen entre ellos cuatro. Entre todas estas fincas suman más de 100 Ha cultivada entre cultivos hortícolas y vid. Esta empresa evidenciaba una buena situación económica, tanto en su parque de maquinaria como en las adquisiciones recientes de tierras.

El otro caso es una sociedad entre padre e hija. A diferencia del caso anterior esta sociedad se formó a partir de la división de una empresa más grande entre diferentes herederos. Un encargado de finca comentó “esto es una herencia que toco. Los [menciona nombre] son 2 hermanos que eran socios, que llegaron por cerca de las 700 Ha creo entre los dos. Repartieron y cada uno repartió a los hijos. (...) El fuerte de ellos era el durazno” (4.EM.TP). Las fincas de la herencia tenían cultivos de vid y ciruela, los cuales se arrancaron debido a su baja producción. Así, hace unos tres años se implantaron nogales y vid, a los que se suma el cultivo de ajo. La empresa muestra una buena posición económica, en parte producto de la mencionada herencia, con los cuales pudieron encarar la reconversión de los cultivos. Desarrollan toda su producción con un personal mínimo de cuatro personas, facilitado en parte por el uso de riego por goteo, y tercerizan el resto de las actividades y la contratación de mano de obra.

En estos casos puede observarse como las sociedades familiares resultan un mecanismo habitual de expansión de las actividades económicas. Ya que permiten reunir un capital mayor bajo una misma estructura compartiendo a veces maquinaria e instalaciones, al mismo tiempo que facilitan el control del proceso productivo y la administración directa de las parcelas por algún miembro de la sociedad. Varios de nuestros entrevistados además rescataban como un valor la continuidad en la actividad familiar y manifestando su intención que ello continúe con sus hijos.

Por otro lado, como ya hemos visto esta misma estructura familiar que facilita la expansión de la empresa, es la misma que en un momento determinado puede determinar la subdivisión de la empresa en unidades menores, debido al alejamiento o muerte de alguno de sus miembros. Ello nos recuerda que si bien en este sector operan claras tendencias a la concentración de la producción como ya vimos en el capítulo anterior, el carácter familiar que poseen la mayoría de estas empresas, las deja sujetas -a menudo o parcialmente- a los procesos cíclicos de la “diferenciación demográfica” (Van der Ploeg, 2018: 492).

Los tres casos restantes correspondían a empresas unipersonales. Uno de ellos se había iniciado como una sociedad entre tres empresarios de Buenos Aires, ninguno de los cuales provenía del rubro agropecuario. Su experiencia en el mismo y en la provincia comenzó con una propuesta de uno de los socios para instalar un *feedlot*, para lo cual arrendaron un campo en el departamento de San Carlos. Su incursión en la horticultura también se dio de un modo similar, un gerente de la empresa comentó:

Contactos no teníamos ninguno. Creo que el único contacto que teníamos fue donde alquilamos. (...) Pero en realidad los conocieron acá, no era que lo

conocieron desde Buenos Aires, fue gente que tuvo contacto y se empezó a asociar a nosotros, un ingeniero y un productor y la gente del INTA. (...) La gente de acá, nació de esto y vive de esto, no trabajan con ingeniero en las charcas. Nosotros como venimos de otros negocios siempre hemos tenido asesoramiento técnico profesional digamos, cosa que acá no es tan habitual (7.EM.SC).

Luego dos de los socios vendieron su parte al tercero de ellos. Recientemente habían implantado viñedos, y estaban en plena compra de equipamientos y maquinarias a través de financiación bancaria. Además manifestaron la intención de dotarse de una pequeña bodega. Todo ello se suma a una ya de por sí buena dotación de infraestructura y maquinaria en una explotación relativamente pequeña de 200 Ha. Entre estos medios de producción se cuentan dos pivots de riego y un pequeño galpón de empaque y secaderos para el ajo.

El segundo caso es una empresa unipersonal, pero según un trabajador entrevistado los hijos del propietario se estaban incorporando a la actividad con lo cual quizás pronto se convierta en una sociedad familiar. La empresa posee dos fincas con cultivos hortícolas y una tercera con vid. En la mayor de ellas -300 Ha- un empleado de la empresa comentó que realizaban entre 150 y 200 Ha para las agroindustrias y superficies menores que se canalizaban a través de acopiadores. Esta empresa ha forjado un fuerte vínculo con dos agroindustrias. Nuestro entrevistado mencionó que estas últimas les financiaban la compra de maquinarias para cosecha. Fruto de este vínculo la empresa había adquirido recientemente la segunda de las parcelas dedicadas a la horticultura, que cuenta con 120 Ha.

El último caso es el que posee las menores superficies cultivadas, en torno a las 30 Ha, pero que dispone de toda una infraestructura para el acopio y transporte a destinos fuera de la provincia. Además de ello posee varias fincas pequeñas especializadas en distintos cultivos, como tomate, pimiento, melón, etc. Este empresario hace unos diez años solo se dedicaba a actividades de acopio, comprando producción a terceros. Un chacarero de esta empresa comentó:

Él trabajaba tenía el galpón y los camiones y entonces el compraba todo lo que cargaba. Y tenía una finquita donde yo vivía (...) la había comprado y no la hacía producir nunca. Entonces yo se la pedí. Y la trabajaba los fines de semana y yo trabajaba con él hasta el día sábado en la mañana y después el sábado en la tarde, los domingos yo trabajaba con mi familia. (...) Fue una temporada, o sea hice una plantación y gracias a Dios salió bien. Se la vendí a él y entonces ahí empezó (...) entonces dice “podemos hacerlo” y la finquita donde estaba yo no tenía ni riego a goteo ni... “que te parece si hacemos, ponemos riego, ponemos mallas” y fue así que empezó. Ahora tiene muchas fincas y la mayoría de lo que carga es de lo que produce él (10.EM.GY).

Lo que más destaca entre estas empresas, en comparación a las analizadas en el apartado anterior, es una presencia reducida en la etapa de comercialización, la cual se ve solventada parcialmente a través de arreglos o compromisos con diferentes compradores. Sólo

en tres casos se observó la incursión directa en la comercialización de su producción. Uno de ellos, el último caso mencionado actualmente abastece con producción propia a hoteles, supermercados y otros compradores en el noreste del país. Las otras dos empresas poseen pequeños galpones de ajo habilitados para exportar, los cuales trabajan únicamente con producción propia. Ambas venden su producción a contactos conocidos. Esto último no es un tema menor, como relató uno de nuestros entrevistados sobre sus prácticas comerciales:

Tenían contacto directo con los clientes, se traían los datos y ya después se hacía la venta desde aquí con documentos y una serie de cosas para asegurarse los cobros porque sabíamos que en este tipo de rubro había mucho chanta, entonces teníamos nuestros recaudos. Con Brasil también se sabía que podíamos tener algún tipo de problema entonces por eso se trataba de tomar los recaudos necesarios para que todo saliera correcto. Pero si fue directo digamos, los socios fueron ya hablaron con los clientes y buscaron los clientes allá en el exterior (7.EM.SC).

Otra forma de asegurarse la venta consiste en realizar un acuerdo previo con algún comprador. Tres de nuestros entrevistados expresaron recurrir a esta modalidad. Dos de ellos a través de acuerdos con lavaderos de zanahoria o con empresas dedicadas al abastecimiento de supermercados. Y el tercer caso, se trata de la empresa integrada a las agroindustrias, para la cuales realiza diversos cultivos a gran escala como tomate, choclo, y arveja. Resulta frecuente que en este tipo de arreglos el comprador proporcione la semilla o los plantines según sea el caso. Otra forma menos formal de asegurarse la comercialización es la que se genera a través del vínculo en el tiempo con un comprador específico. Es decir que si bien no existe un compromiso de compra, estos empresarios dan por descontada la venta de un cierto volumen por esta vía. Dos de los entrevistados mencionaron recurrir a esta forma de venta. Uno de ellos comentó:

Tenemos un vendedor que nos vende desde 8 años, y vamos por los 9. Entonces se venden bastante, y vendemos cantidad de cajones. (...) Pero para identificarnos en el mercado, tuvimos que poner nuestro nombre para que conozcan en otras provincias. Entonces los clientes ya conocen nuestros cajones (6.EM.LA).

Por último, también resulta habitual la venta en predio a los acopiadores que recorren la zona en busca de mercadería. Casi todos los entrevistados (siete) recurren a la venta por esta vía, sin embargo, solo dos de ellos confían la comercialización de la totalidad de la producción hortícola a algún eventual comprador. Si a esta situación le sumamos que cuatro de ellos además combinan los cultivos hortícolas con vid y frutales, los cuales tienen como destino su industrialización, solo nos queda un empresario que no establece ningún vínculo previo para la venta de su producción. De esto se desprende que, más allá que buena parte de ellos no incursiona en la comercialización directa, sí resulta importante la búsqueda de alternativas que garanticen la comercialización como mínimo de una parte de su producción.

Al mismo tiempo que se busca una diversificación de los canales de comercialización y de la producción, buscando reducir los riesgos de “apostar todo” a un solo producto o un solo comprador.

Entre los cultivos realizados por este tipo de empresas se evidenció una clara especialización en hortalizas pesadas, en particular ajo y zanahoria, y en menor medida otros cultivos como papa o cebolla. Aunque dos de ellas se dedicaban al cultivo de variedades de fruto para consumo en fresco y una tercera a cultivos destinados a la industria. En estos tres últimos casos con cierta garantía de comercialización, lo cual se torna imprescindible al momento de comercializar grandes volúmenes de productos altamente perecederos como los mencionados.



Cultivos con riego por goteo, malla antigranizo y cobertura plástica en una explotación del Cinturón Verde.

Fuente: elaboración propia

Respecto a la organización del trabajo, en general los propietarios o socios se dedican principalmente a las tareas de administración y gestión cotidiana de la explotación, incluso en dos casos estas tareas se delegaban en gerentes y encargados. Las tareas que involucran el trabajo directo de los socios se reducen por lo general a aquellas que implican el uso de maquinaria, lo cual se observó en la mitad de nuestros casos.

El trabajo permanente en las explotaciones se organiza tanto con asalariados permanentes como con “chacareros”. Entre las explotaciones que organizaban el trabajo permanente con asalariados, la mayoría de ellas se trata de empresas localizadas en Valle de Uco dedicadas al cultivo de hortalizas pesadas. Las superficies trabajadas oscilan entre las 70

y 120 Ha. Más allá de diferentes perfiles tecnológicos, sobre todo en cuanto al riego (pivots central, riego por goteo o riego por surco) las cuatro empresas relevadas con este perfil contaban con un número aproximado entre 4 a 7 asalariados permanentes dedicados al trabajo manual en la explotación. Además las tareas de mayor demanda como siembra, cosecha, e incluso carpir –deshierbe- se realizan mediante la contratación de trabajadores temporarios, por lo general organizados en cuadrillas. Un encargado de finca comentó: “si tengo que sacar una maleza de los ajos, viene la gente que trabaja en cuadrillas, vienen dos días y se van. Si es muy poco se hace con la mano y si no se echan químicos” (4.EM.TP).

En estas empresas también se observó una mayor tendencia a mecanizar las tareas de siembra y cosecha, ya sea con máquinas propias o contratando servicio de maquinaria. Aunque también las tareas de cosecha a veces se comparte con los compradores, por ejemplo en la papa la cosecha a cargo de la empresa y el embolsado y carga por cuenta del comprador. O como ya mencionamos anteriormente, en el caso particular de la zanahoria, resulta habitual que el comprador adquiera la producción sin cosechar y extraiga con sus propias cuadrillas o máquinas según vaya necesitando.

Un caso distinto a los anteriores organizado con asalariados permanentes, se dedicaba a abastecer a agroindustrias cultivos como tomate, choclo y arvejas, los cuales generan una demanda mucho más intensiva de trabajo. En una de las fincas en las que se cultivaban entre 150 y 200 Ha, un trabajador relató que trabajaban más de 20 asalariados permanentes, entre ellos 5 tractoristas. Muchos de estos trabajadores residían en la explotación junto a sus familias. Como la mayoría su producción se destina a agroindustrias parte de la cosecha se realiza en forma mecánica. Sin embargo unas 50 Ha se destinan a la comercialización en fresco. Sobre estas 50 Ha la cosecha a veces se realiza con gente a cargo del comprador, pero “cuando no tienen, ocupan gente de aquí, porque son varias familias, son como 20 familias. En total, entre niños deben ser 60, 70” (3.EM.TN).

En los casos en que el trabajo se organiza con “chacareros”, la situación es distinta sobre todo respecto a la contratación de trabajadores temporarios. Por ejemplo, en una de las fincas en la que se cultiva papa, zanahoria, y lechuga, dos familias chacareras llevaban una parcela de 20 Ha. El trabajo de todos los miembros de estas familias les permitía casi no recurrir a la contratación de trabajadores temporarios. Y en ocasiones donde la demanda de trabajo excede su capacidad de trabajo, resulta habitual recurrir a intercambios en trabajo entre vecinos o familiares. “Se ayudan unos a otros. Se van turnando. Se ayudan entre ellos, entonces ellos el día que necesitan gente, no tienen que ir a pagar [asalariados], viste. (...) capaz reúnen veinte plantando una cosa, son vecinos, más que eso familiares” (5.EM.MA).

Además al igual que los casos anteriores la cosecha a veces se divide entre los chacareros y las cuadrillas de los compradores. Por ejemplo, la zanahoria a cargo del comprador o en el caso de la papa la cosecha la realizan los chacareros y la carga la cuadrilla del comprador.

El empleo de “chacareros” no es exclusivo de algún cultivo hortícola en particular o de explotaciones de cierto tamaño. Es decir, esta forma de organizar el trabajo puede hallarse tanto en explotaciones con demanda intensiva de trabajo, como el cultivo de tomate para consumo en fresco, o en una gran explotación dedicada a la producción de hortalizas pesadas por igual. Lo que varía en estos casos es la superficie que se asigna a cada chacarero dependiendo de su capacidad de trabajo.

3.2.3. Pequeños productores capitalistas con baja o nula integración

El tercer grupo, está compuesto en su gran mayoría por pequeños empresarios unipersonales. La mayoría de estos casos se trata de empresarios “criollos” cuyos padres y abuelos fueron agricultores, fruto de lo cual muchos de ellos heredaron sus actuales propiedades. También, aunque en menor medida, podemos encontrar en este grupo empresarios de origen boliviano. Las superficies trabajadas oscilan en un rango aproximado entre las 10 y 40 Ha, pero la mayoría ronda las 15 Ha. Podemos decir sin temor a equivocarnos que en torno a las 10-15 Ha la explotación ya proporciona un excedente que permite un ingreso suficiente para que su propietario se retire del trabajo directo, pero al mismo tiempo, aparentemente solo alcanza para sostener al propietario y su grupo familiar. Decimo esto ya en la mayoría de estos casos se trataba de patrones que realizaban en solitario su actividad, sin el apoyo de ninguno de sus hijos o a lo sumo uno de los hijos que ya habían comenzado a relevar a su padre.

Respecto a la tenencia de la tierra, si bien la mayoría de ellos eran propietarios de las tierras, algunos recurrían al arriendo para expandir su producción, mientras otros tantos cedían parte de sus propiedades en arriendo. Los tipos de cultivos son también variados, y en la mayoría los cultivos hortícolas se combinan con vid, olivos o frutales. En cuanto a los cultivos hortícolas, en aquellas explotaciones localizadas más cercana a la ciudad de Mendoza la mayoría de estos empresarios opta por una mayor diversidad de cultivos combinando hortalizas, pesadas, de frutos, crucíferas, etc. Con ello pueden aspirar a obtener retornos algo más elevados -en comparación a lo que obtendrían con la misma superficie solo con hortalizas pesadas por ejemplo- y al mismo tiempo permite reducir los riesgos inherentes a la actividad, la mencionada “timba”.

Las trayectorias de estos empresarios son más heterogéneas que el grupo anterior, es decir mientras la mayoría de las empresas medianas mostraban trayectorias con una “reproducción ampliada”, en este grupo se observan experiencias más diversas. Así muchos de los entrevistados mostraron altibajos en sus negocios, situaciones de “reproducción ampliada” y otros con retracción de sus actividades. En dos de los seis casos entrevistados se mencionaron trayectorias con una progresiva ampliación de la producción en el transcurso de las dos últimas décadas. Uno de ellos corresponde a una empresa familiar compuesta originalmente por dos hermanos y su padre. El padre falleció y sus hijos separaron sus actividades atravesando algunas dificultades. Un chacarero que trabajaba para uno de estos hermanos comentó “yo llegué acá en el 2005, todavía no trabajaba todo, como que había pasado por una crisis (...) ya hace más de 10 años empezó a levantarse y ahí empezó a trabajar más. Y hace 2 años también empezaron a alquilar allá” (14.EP.MA). Al momento de la entrevista su patrón llevaba unas 20 Ha en una finca propia, 20 Ha en la finca alquilada, y además todavía llevaba a medias con su hermano una finca con vid de su padre, la cual estaba en venta. También contó que los hijos del patrón estaban comenzando a trabajar en la explotación, y ayudaban con la finca recientemente arrendada.

En otro caso, un chacarero comentó que su patrón había estado cerca de vender la finca por el año 2000 debido a malos resultados económicos. En ese momento se cultivaban una 10 Ha con trabajadores asalariados. Luego su patrón “cambió de opinión y empezó a meter chacareros” (12.EP.SC). Actualmente este chacarero y tres de sus hermanos llevaban la finca, junto a sus familias, habiendo extendido los cultivos a unas 25 Ha. En palabras suyas “Fuimos haciendo...trabajando de año a año, agrandándole la finca” (12.EP.SC). Además de esta finca su patrón posee otra más pequeña con vid, lo cual constituye su única ocupación.

Otros dos casos, en cambio, mencionaron un cierto estancamiento en las últimas décadas, durante las cuales incursionaron en algunas inversiones con resultados poco satisfactorios. Uno de estos casos se ubicaba en una explotación con viñedos de 37 Ha que databa de los años ‘20. Durante los ‘80 con la crisis que atravesó el sector vitivinícola se erradicaron los viñedos, también en esa época la finca se dividió entre dos hermanos. Una mitad se urbanizó y la otra actualmente tiene 4 Ha de olivos y 7 Ha de hortalizas. Su propietario lleva con un asalariado los olivos, y las siete hectáreas con cultivos hortícolas se dividen entre un “chacarero” y un arrendatario. Durante un breve periodo de tiempo adquirió una finca cercana pero tuvo que venderla.

Me ofrecieron el tema de hacer riego por goteo... digamos conducido el tomate, y lo hice. Y no tenía chacareros, lo hice con gente al día y... me volcó. Llegué, o sea

me embarqué en, ponele, en 1.000.000 de pesos para hacer todo el proyecto y todo. Terminé la cosecha, terminé todo y debía 1.100.000. O sea, hice toda la vuelta y quedé como empecé. Y dije: “si tengo que seguir, tengo que volver a embarcarme” y después no me va a alcanzar ni vendiendo la finca para pagar lo que debo. Vendí la finca y pagué (16.EP.MA).

Otro pequeño empresario, propietario de una finca de 20 Ha comprada hace unos 40 años por su padre, relató un caso con ciertas semejanzas. Su padre ya estaba casi retirado de la actividad y solo el entrevistado, de tres hermanos, lo había reemplazado en la actividad. En esta finca, tenían 7 Ha de olivos, 2,5 Ha de ciruelos y 10 Ha con hortalizas. Tanto los olivos como los ciruelos se habían plantado hace menos de 15 años buscando diversificar ingresos, pero con pobres resultados y se hallaba en duda sobre erradicarlos y extender la superficie con chacra⁴⁴. Con las ciruelas los inconvenientes estaban dados por los bajos precios, en parte debido al cierre de los pequeños secaderos de la zona, “ahora quedan los grandes en San Rafael” (15.EP.MA). Sobre los olivos comentó que la mitad tenían problemas de rendimiento.

Por ahí para la cantidad de hectáreas, como que no da el riesgo. O sea, son 7 hectáreas, el año pasado sacamos 40.000 kilos, una mierda. Para la tierra que es, vos decís, con cualquier mercadería barata que vos hagas chacra, le sacas la misma plata. Y si no la sacás, la molés y plantás otra cosa. Esto [los olivos] queda fijo (15.EP.MA).

Como dijimos al principio, también hay algunos patrones de origen boliviano. En estos casos por lo general se trata trayectorias en las cuales algunos campesinos terminan por convertirse en patrones a través de procesos de reproducción ampliada. En estos casos a menudo comienzan a arrendar tierras, las cuales ponen a producir con chacareros. Un chacarero comentó. “Y los otros [los propietarios de la tierra] ya son viejitos, han alquilado a un paisano⁴⁵. Y el paisano viene con las máquinas cuando hay que preparar, prepara y se va. (...) Y el paisano nos da la tierra a nosotros para trabajar (...) nos dan un 30%” (13.EP.MA-2).

Al igual que entre las empresas medianas, en este grupo observamos una baja participación en los circuitos de comercialización, confiando esta etapa generalmente a terceros. Además mientras en el grupo anterior era habitual la realización de arreglos o contratos previos con compradores, en este grupo observamos una menor presencia de este tipo de acuerdos. De los seis entrevistados de este tipo solo la mitad realizaban algún acuerdo, ya sea con agroindustrias, empresas que abastecen supermercados o feriantes de confianza. El resto vendía la totalidad de su producción a compradores eventuales que concurren a las fincas.

⁴⁴ Denominación local para los cultivos hortícolas.

⁴⁵ Expresión utilizada localmente para referirse a los inmigrantes bolivianos.

En este grupo las preocupaciones al momento de comercializar su producción resultan una constante. Frases como las que citamos a continuación son mucho más recurrentes entre estos pequeños empresarios que en el grupo anterior.

Por ejemplo los ajos este año no hay forma, no valen nada, no se los llevan, es algo que no importa la calidad que saques, no se llevan los ajos. O se los llevan pero no te los pagan. Cuando te los vayan a pagar te van a decir: “a mí me da para pagarte tanto.” Si te gusta bien, si no chau. Yo los tengo apilados ahí (15.EP.MA).

Un chacarero comparó su situación con los empresarios de los grupos anteriores de la siguiente forma.

Pero también está esto de los grandes empresarios, grandes fincas, porque son empresarios, que plantan muchísima producción (...) Un sólo grande capaz que planta 200 hectáreas de cebolla que se come a todo la [calle] Serpa y a todo Don Bosco (...) Capaz vende a precios más bajos pero lo vende todo. Y acá hay algunos de los chicos que se quedan con... que no lo llegan a vender. Y los grandes ya tienen sus compradores, tienen sus mismos compradores que le compran, ya no van por un lado... [buscando donde comprar], van a él directamente (13.EP.MA-2).

Al igual que en el grupo anterior los patrones casi no participan en el trabajo directo, dedicándose por lo general a la gestión de la explotación. Muchos de ellos delegan las tareas de maquinaria a un tractorista o a sus chacareros. Si bien en nuestro caso todos los patrones estaban involucrados en el manejo de la explotación como única actividad, también se dan casos en que comienzan a separarse por completo de la actividad. Una entrevistada relató una situación de este tipo.

Trabaja en turismo. Sí, no él no hace nada de la tierra. Viene da la vuelta, pasea, nada más, pero su padre [fallecido] si trabajaba, pero después ya los hijos ya no trabajan. Ellos tienen chacarero, tienen un chacarero. El patrón está ahí ves. Ese que anda ahí es el patrón con el lechugero. (...) Él arregla el precio, lo vende y el lechugero viene, corta, va al mercado, le paga y el chacarero recibe su porcentaje (18.CM.GY).

Estos empresarios, por lo general organizan el trabajo casi exclusivamente con chacareros y muy raramente con asalariados permanentes. En la zona del Valle de Uco encontramos algunas explotaciones organizadas con trabajo asalariado permanente. Además en esta zona resultó una práctica algo más habitual la contratación de cuadrillas para algunos trabajos temporarios, incluso en aquellas explotaciones organizadas con chacareros. En cambio en las explotaciones del oasis norte organizadas con chacareros, por lo general estos últimos tratan de no contratar trabajadores temporarios. Para ello, además del trabajo familiar resulta frecuente que los chacareros recurran al trabajo reciproco entre vecinos, y si esto no es posible suelen contratar trabajadores al tanto. La baja demanda de trabajo temporario también se ve facilitada por el escalonamiento de las tareas en el tiempo que caracteriza a estas

producciones con cultivos diversificados. Como ya mencionamos anteriormente, las tareas de cosecha a veces se comparten con las cuadrillas de los compradores. Un chacarero comentó:

El zapallo capaz que lo tengo que cosechar en abril y me pronostican una helada y le tengo que meter gente. (...) Claro, capaz que no se pronostica unas heladas y bueno, lo vengo de a poco, así yo nada más y capaz que lo termino. (...) Con el pimiento sí, por ahí sí. Cuando se produce mucho, que me vienen muchas cajas, tengo que poner gente (...) Hay otras cosas, por ejemplo, puede ser la plantada de zapallo que capaz que, por día puedo ir ayudar a uno un día y me viene a ayudar uno un día (14.EP.MA).

3.3. Síntesis

En este capítulo hemos analizado algunas características y trayectorias de las empresas capitalistas dedicadas a la producción de hortalizas. En un primer momento realizamos un repaso sobre algunas tendencias productivas en la horticultura en otras partes de mundo. A partir de ello pudimos visualizar ciertas tendencias que ocurren en la producción hortícola cuando existen fuertes incentivos para ampliar la producción, en el contexto de mercados con elevada capacidad de consumo, tanto en volumen como en precios diferenciales. Más allá de los incentivos que genera el mercado, por lo general el incremento de las escalas productivas se desarrolla fuertemente asociado a formas de integración vertical ya sea con agroindustrias, cadenas de comidas rápidas, supermercados, etc.

Este fenómeno también pudimos observarlo en nuestro caso de estudio, por supuesto a escalas muy limitadas en comparación a los casos previos. Así entre las empresas más grandes, algunas con superficies de más de 300 Ha de hortalizas resulta claro que, más allá de su disposición de capital, tener asegurada por cuenta propia una salida comercial de su producción es una condición para la ampliación la producción. Estas formas de integración también se hicieron presentes en el estrato de empresas medias, aunque en este caso ya predominaban formas de integración de tipo contractual. Tema para nada menor entre empresas que deben colocar producciones entre las 50 y 100 Ha en algunos casos. Los procesos de concentración además se han visto favorecidos por la expansión sobre la frontera agraria, en base a la explotación de agua subterránea y también por el desarrollo de economía de escala a medida que avanza la mecanización de algunas tareas como siembra y cosecha. Aunque este último fenómeno tiene aún una difusión limitada y solo se observa en un reducido número de variedades de hortalizas pesadas y otras destinadas a agroindustrias.

Entre los pequeños productores capitalistas en cambio se observó una menor integración que asegure la comercialización de su producción. Esta situación se sobrelleva

principalmente reduciendo los costos de mano de obra, ocupando un lugar central la difusión de la figura del chacarero. Resultó llamativa la escasa participación directa de estos pequeños empresarios en los circuitos de comercialización, dado que por lo general no poseen otras actividades por fuera de la explotación y a que solo realizan actividades de dirección de la explotación habiendo delegado la casi totalidad del trabajo directo.

Más allá de estas tendencias, en estas empresas de propiedad familiar también opera paralelamente la llamada diferenciación demográfica. Así las ampliaciones de la actividad a menudo resultan favorecidas por la entrada en la actividad de algún miembro de la familia en la que puede delegarse el control de una nueva parcela. En el mismo sentido, la conformación de una sociedad entre hermanos permite reunir un capital mayor al cual se lograría cada uno por su lado, o en forma inversa puede ocurrir la fragmentación de estas sociedades por la muerte de alguno de sus socios. Todos ellos son fenómenos que están siempre presentes en las dinámicas que ocurren y dan forma a la estructura agraria.

CAPÍTULO 4

Chacareros y asalariados. El último eslabón de la “timba”

En este capítulo profundizamos en las formas que adopta la organización del trabajo en la horticultura, destacando las similitudes y diferencias entre Oasis Norte y Valle de Uco. En un primer momento repasamos los antecedentes históricos sobre el tema y algunas discusiones teóricas que sirven a nuestro análisis. En un segundo momento realizamos una caracterización de las formas de inserción y condiciones laborales de los asalariados y chacareros en Valle de Uco y del Oasis Norte. Por último abordamos la figura del chacarero, dando cuenta de las transformaciones ocurridas a partir de las dos últimas décadas del pasado siglo y las particularidades en la organización del trabajo que implica esta categoría.

4.1. Antecedentes y discusiones teóricas

Como ya hemos mencionado existen pocos antecedentes sobre la horticultura de Mendoza y más aún sobre el trabajo en la actividad. Las pocas referencias sobre el tema forman parte, por lo general, de descripciones más amplias realizadas en diferentes puntos de la provincia, no necesariamente centradas en la producción agrícola. Sin embargo, las mismas permiten formarnos una imagen bastante consistente de las transformaciones que han ocurrido respecto del trabajo en la horticultura mendocina.

Velasco (1963) realizó una distinción en la organización del trabajo en la década del '60 según tipos de cultivos hortícolas intensivo y extensivo. Los primeros abarcan los cultivos típicos de las áreas cercanas a las ciudades, que se desarrollan en forma diversificada combinando hortalizas de hoja, de frutos, crucíferas y que pueden incluir algunas hortalizas pesadas. En estas explotaciones, por lo general con superficies inferiores a las 5 Ha, “trabajan 5 a 8 personas durante todo el año” (1963: 57). En cambio los cultivos de tipo extensivo, entre los que la autora menciona la papa y el tomate para industria “se reduce el número de trabajadores por hectárea y especialmente si la explotación está mecanizada [se refiere a la disposición de un tractor]” (1963: 57). Menciona, además, que el empleo de niños era común en algunas tareas como el aporcado, cosecha, etc. por las cuales recibían salarios más bajos que los adultos.

Dos trabajos realizados por Furlani et al (1972; 1973) describen con buen detalle la organización del trabajo en las pequeñas explotaciones cercanas a la ciudad en los departamentos de Guaymallén y Las Heras. La mayoría de estas pequeñas explotaciones estaban trabajadas por sus propietarios. “Lo común es el trabajo de tipo familiar, con la ayuda de mano de obra de peones al día, obreros temporarios reclutados en los alrededores donde sobran desocupados” (Furlani et al, 1972: 27). Estas explotaciones, siguiendo a Velasco, se caracterizaban por una demanda intensiva en trabajo, ya que implica el desarrollo de sucesivos cultivos durante el año rotando diferentes variedades.

Esta intensividad tiene su principal apoyo en la mano de obra numerosa, seis personas trabajando una hectárea de 12 a 18 horas diarias. Son grupos familiares que efectúan la mayor parte de las prácticas culturales; la fuerte cohesión familiar alcanza la rama sanguínea y también a la política, y es un rasgo que se explica en parte porque estos agricultores son inmigrantes y sus descendientes en primera generación, de España o de Italia (...) y una experiencia en irrigación y atavismos del chacarero (Furlani et al, 1973: 64).

La organización en las explotaciones de tipo “extensivas” presentaba diferencias significativas. Un trabajo realizado por Velasco et al (1966) centrado en la zona de Ugarteche y el Carrizal, en el Departamento de Luján, proporciona un buen panorama de la organización del trabajo en áreas de cultivo de tipo extensivo. Esta zona estaba caracterizada al momento de dicho estudio por la coexistencia de pequeñas y grandes explotaciones, dedicadas al cultivo de vid y hortalizas, particularmente variedades pesadas como ajo, cebolla, papa, etc. La organización del trabajo en esta zona, más allá de las explotaciones trabajadas organizadas en base al trabajo familiar o con trabajo asalariado, mostraba una significativa presencia de la aparcería.

El recurso a la aparcería estaba presente en el tanto entre pequeños, medianos y grandes propietarios. Estos aparceros, denominados localmente “chacareros”, por lo general pertenecían a familias de agricultores locales o inmigrantes españoles. El chacarero solía llevarse entre el 80 y el 65 % de la producción. En el primer caso el chacarero aportaba, además de todo el trabajo, las semillas, herramientas y demás medios de producción llevándose el 80 % de la producción, mientras que el poseedor de la tierra solo aportaba esta última. En caso que el chacarero no pudiera disponer más que de su trabajo, el porcentaje quedaba reducido a un 65 % de la producción, corriendo el resto de los medios necesarios para la producción a cuenta del poseedor de la tierra. También se menciona como una situación común el hecho que a medida que el chacarero lograra aumentar su capital, comenzase a comportarse como empresario. Es decir, entregara “tierras, de las cuales no son propietarios, a subchacareros o a un número elevado de obreros rurales” (1966: 47).

Entre los obreros permanentes los autores destacan la presencia de trabajadores locales, y en menor medida obreros sanjuaninos y bolivianos. En cambio entre los trabajadores temporarios, ya para ese entonces, se menciona una fuerte presencia de trabajadores golondrina bolivianos.

Las múltiples tareas demandan en determinado momento del ciclo agrícola un gran número de personal. El mayor caudal temporario lo forman los bolivianos que se hacen presentes en los primeros días de noviembre de cada año, coincidiendo con la recolección de ajo. Durante el verano ocupan su tiempo en la siembra de hortalizas y en su recolección, y terminan su periodo de trabajo con la vendimia (1966: 51).

Otro estudio realizado durante el mismo periodo (Ronceli, 1969), pero centrado en el Departamento de Tupungato, en los distritos de El Zampal y Cordón del Plata, describe una situación con ciertas semejanzas. Entre los propietarios de pequeñas explotaciones destaca la presencia de inmigrantes españoles, muchos de los cuales tenían un pasado como contratistas o “chacareros”, seguidos por propietarios de origen local e inmigrantes italianos. Entre los obreros, establece una diferencia de procedencia según se trate de trabajadores permanentes y temporarios; entre los permanentes menciona obreros locales provenientes de Tupungato o Tunuyán, mientras que entre los temporarios son originarios en su mayoría de “Bolivia y de las provincias del norte (La Rioja, Jujuy) y de San Juan” (1969: 89).

De acuerdo a estos estudios podemos afirmar que el mercado de trabajo en la horticultura hacia inicios de los ‘70 presentaba características disímiles según el tipo de cultivo y su localización geográfica. Por un lado, los cultivos diversificados realizados en pequeñas explotaciones en torno a la ciudad de Mendoza se nutrían principalmente de fuerza de trabajo familiar, complementado en pequeña escala con asalariados temporarios de las cercanías. Entre los primeros se mencionaban inmigrantes españoles o italianos, en tanto los asalariados temporarios provenían del medio local. Por otro lado, en los cultivos de hortalizas pesadas, ubicados en la periferia del Oasis Norte y en el Valle de Uco las extracciones de los diferentes sujetos eran similares, pero se sumaban a ellos importantes contingentes de trabajadores temporarios procedentes de provincias del norte y de Bolivia. A menudo estos migrantes temporarios continuaban con los circuitos migratorios conformados por distintas cosechas en otras provincias. En los que Mendoza representaba un polo de atracción importante con la cosecha de la vid.

Hacia 1980 Sabalain y Reboratti mencionaban que la mayoría de los migrantes golondrinas que arribaban a la provincia para dedicarse a la cosecha de la vid en su mayoría eran bolivianos y tucumanos, y en menor medida sanjuaninos y puntanos.

Frecuentemente los trabajadores realizaban otras tareas encadenadas. La mano de obra boliviana era también particularmente importante en la recolección de hortalizas, a punto tal que "...hay consenso de opiniones que si no fuera por los bolivianos no se harían ni se levantarían las cosechas de uva, tomate, papa, cebolla, ajo o frutas o aceitunas" (Guibourdenche de Cabezas, 1976). (Sabalain y Reboratti, 1980: 19).

El arribo de migrantes bolivianos a la provincia está íntimamente asociado al desarrollo de las producciones agroindustriales en el norte del país durante el periodo de sustitución de importaciones, principalmente de la industria azucarera. La creación de una fuerte demanda de trabajo intensificó los desplazamientos temporarios de migrantes bolivianos hacia Argentina. La zafra de la caña de azúcar a veces se combinaba con el trabajo en las zonas tabacaleras de Salta y Jujuy, extendiendo el tiempo de permanencia en el país hasta incluso seis meses. Los ingresos obtenidos por estos trabajadores golondrinas complementaban la producción campesina de subsistencia en sus lugares de origen (Moreno, 2016a).

A partir de los '50, con la baja de los precios y la progresiva introducción de mecanización en la industria azucarera, el flujo migratorio comenzó a diversificarse. Parte del mismo fue absorbido por el crecimiento de las grandes ciudades del país, en las que los migrantes se insertaron en la construcción y otras ocupaciones baja calificación. Otro tanto permaneció en ocupaciones agrarias pero en nuevos destinos, favorecidos por el crecimiento de las agroindustrias y también la infraestructura de transporte. La vinculación de diferentes cosechas y su complementariedad en el tiempo ayudarían a darle forma a circuitos migratorios temporarios (Moreno, 2016b).



Vivienda de obreros bolivianos en Valle de Uco. Fuente: Roncelli (1969)

En este marco, Mendoza se convirtió en un importante polo de atracción de migrantes con la continua expansión que registraron varias actividades agrícolas, particularmente la vid. En cuanto al transporte, la provincia desde el año 1937 poseía una conexión directa con el norte del país a través de una línea ferroviaria.

Este proceso se correspondió con la apertura de nuevas posibilidades laborales en las zonas rurales, motivadas por el incremento constante de la superficie cultivada y por los lugares vacantes que dejaba la población nativa, que era alentada a trasladarse a las grandes metrópolis (Moreno, 2016a: 21).

Hacia la década del '70 muchos de los migrantes temporarios comenzaron a establecerse en forma definitiva en diversos puntos del país, tanto en zonas rurales como urbanas. Hacia los '80 Mendoza se había constituido el tercer destino en importancia en el país de este tipo de migraciones de carácter permanente (Moreno, 2016a). La sobrevaluación del peso argentino en los '90 reavivó temporalmente la migración, siendo la horticultura un destino destacado. En Mendoza, este crecimiento fue adquiriendo notables dimensiones, pasando a ser la primera minoría de extranjeros en la provincia. Paralelamente, un creciente número de productores “criollos” abandonó la producción hortícola para transformarse en arrendadores o se transformaron en pequeños patrones, delegando el trabajo directo en chacareros de origen boliviano.

Para analizar las características del trabajo en la horticultura de Mendoza nos partiremos de algunos aportes teóricos puntuales, particularmente aquellos centrados en el estudio de los mercados de trabajo y de las teorías sobre migraciones. Las teorías utilizadas para abordar los mercados de trabajo han ido adquiriendo un notable desarrollo. Como señala Pries (2000) la teoría sociológica del mercado de trabajo se desarrolla como una crítica a los modelos explicativos economicistas, condensados en el enfoque neoclásico. Este enfoque considera que el mercado de trabajo se rige por mecanismos de oferta y demanda, y que, por lo tanto, las mismas tienden a equilibrarse en su “valor óptimo” en el tiempo (Lara, 2001). Numerosas críticas se dirigieron contra este enfoque realizando diferentes aportes que contribuyeron a complejizar desde la teoría social la conformación tanto de la oferta como de la demanda.

Una de las críticas más difundidas surgió a partir del llamado enfoque institucionalista. Este enfoque plantea que existen accesos diferenciales a ciertos puestos laborales que quedan excluidos para la mayoría de los trabajadores. Dicha exclusión es producto de reglas institucionales de algunas empresas –sobre todo grandes- que reservan ciertos puestos para su propio personal, más capacitado o con mayor antigüedad. Esta diferenciación se llamó modelo dual del mercado de trabajo –uno interno y otro externo-. El modelo dual pronto se

trasladó al análisis de mercados conformado por empleos de alta y baja capacitación (Pries, 2000).

Inmediatamente el modelo dual suscitó críticas por su determinismo tecnológico, ya que bajo su mirada la capacitación en el uso de tecnología se constituía en el principal elemento divisor del mercado laboral. De estas críticas surgió el enfoque de la segmentación, el cual pone el “énfasis en las normas e instituciones sociales que rigen y estructuran territorios diferentes dentro del conjunto del total de interrelaciones entre puestos y trabajadores” (Pries, 2000: 516). Estas normas e instituciones establecen barreras de entrada que pueden deberse a capacidades específicas del puesto de trabajo o a barreras impuestas socialmente.

El mercado de trabajo no es un lugar donde oferentes y demandantes se encuentren libremente, porque tanto la oferta como la demanda se encuentran mediadas por contextos sociales y culturales complejos que segmentan a los trabajadores en un sinnúmero de categorías (Lara, 2001: 336).

En este sentido, Moreno (2012) menciona que la inserción de los inmigrantes bolivianos al mercado de trabajo en el país está mediada por miradas etnicizadas. Esta mirada está construida en torno al estereotipo del argentino como “blanco y europeo”, que lo diferencia de “otros” tanto internos como de países limítrofes, a los cuales los ubica en una posición de inferioridad. Esta discriminación se traduce en la restricción impuesta a estos “otros” a los puestos menos atractivos del mercado de trabajo por su precarización, inestabilidad y condiciones de trabajo. Así, en nuestra provincia, la inserción de los inmigrantes bolivianos se restringe a empleos en la construcción, hornos de ladrillo, trabajo doméstico, comercio informal, además por supuesto de las labores en agricultura.

A menudo, estas segmentaciones cuentan con “mecanismos consolidadores” como la estigmatización de ciertos grupos a los cuales se les atribuye determinado comportamiento laboral o cultural, homogeneizando así su diversidad (Lara, 2001). En nuestro caso, los migrantes bolivianos son estigmatizados a partir de construcciones basadas en prejuicios étnicos o culturales que funcionan como mecanismos consolidadores o justificadores de empleos precarios, bajos ingresos y trabajos duros. Muchos “patrones” consideran exclusivamente la mano de obra boliviana como la más calificada para las tareas hortícolas. Al respecto, un pequeño empresario afirmó “juntan plata... y son guapos. Por ahí no saben nada y le ponen al laburo” (15.EP.MA). En el mismo sentido, otro patrón agregó “si no es boliviano, no contrato. Porque son muy guapos, no le tienen miedo al trabajo. (...) No son cancheros [astuto y tramposos], no te roban... muy honestos, hay de todo, pero el que es bueno no le cuesta conseguir, y el que es pícaro se corre la voz” (16.EP.MA).

Otras líneas de investigación han resaltado las preferencias y aspiraciones de los individuos en la conformación de la “oferta” de fuerza de trabajo, ello también derivó en estudios que van más allá del enfoque basado en conductas individuales (Ortiz, 1999). Entre las perspectivas que analizan los comportamientos laborales como decisiones colectivas, destacan los estudios sobre aquellos migrantes que mantienen el vínculo con sus lugares de origen. Desde esta mirada la decisión de migrar es colectiva y quien migra lo hace como parte del grupo familiar que queda en el lugar de origen. El caso típico es el de los migrantes que envían remesas a sus familias (Massey, 2015).

Las teorías sobre migraciones poseen una estrecha ligazón con las teorías sobre mercados de trabajo. Así la concepción neoclásica de esta última, tiene su expresión en las ideas de atracción/repulsión (pull/push) que predominaron inicialmente para explicar las migraciones. Las consecuentes críticas cristalizaron en una serie de dimensiones que deben ser tomadas en cuenta al momento de analizar las migraciones. Estas dimensiones abarcan las condiciones estructurales que impulsan a la gente a la migración, las condiciones que en destino que generan una demanda de fuerza de trabajo, las motivaciones de los migrantes, las estructuras sociales que facilitan tales desplazamientos y las políticas que establecen los estados frente a estos flujos migratorios (Massey, 2015).

Moreno (2016b) da cuenta de las redes migratorias que facilitan los desplazamientos entre Mendoza y Bolivia. Si bien en un principio los vínculos se daban a partir de una articulación vertical, es decir donde existe cierto ejercicio de poder, como es la relación entre un enganchador o cuadrillero y un migrante, la densificación de las migraciones fue dando lugar al surgimiento de articulaciones horizontales entre parientes, amigos, etc. que establecen lazos de cooperación y ayuda. En estas redes además circula información de boca en boca, que pueden dar origen a imaginarios que refuerzan las decisiones de migrar. Son comunes frases como:

Los que son más viejos que están aquí, nos han comentado que, por lo menos, aquí se hace toda la...y se rendía más en el trabajo ¿Viste? Se podía sacar un poquito más del...por allá por Perico Jujuy, por ese lado, mayormente lo hacen tabaco y no estamos adaptados para ese lado. Por eso nos vinimos ¿Viste? (3.EM.TN).

4.2. Los asalariados y “chacareros” de la horticultura en tiempos de flexibilidad laboral

La consolidación del fenómeno migratorio de Bolivia a Mendoza coincidió temporalmente con el auge de las experiencias neoliberales en la región, que marcaron indefectiblemente las condiciones que propiciaron la migración como así también las de

inserción laboral en el lugar de destino. El fin de las políticas de fomento al mercado interno a través de una redistribución desde los salarios, significó también el fin del “dominio incluyente” (Rubio, 2001: 41) de la agroindustria sobre la pequeña explotación agrícola que se había propiciado el modelo de sustitución de importaciones. Esto impactó conjuntamente en los mercados de trabajo rural y urbano, provocando la desaparición de miles de explotaciones y la quiebra de numerosas industrias sustitutivas características de este periodo. En conjunto, la caída de los salarios reales y el notable aumento del desempleo reforzaron proliferación de empleos “precarios”.

La década del ‘90 trajo consigo la consolidación del marco político económico neoliberal, que había dado sus primeros pasos en la Argentina a partir del golpe de 1976.

La internacionalización de los mercados y de las economías establece nuevos parámetros para la competitividad de las empresas. Se incorporan nuevos métodos de producción, así como nuevas modalidades de vinculación entre firmas. Simultáneamente, cambia el mercado de trabajo, que acompañado por institutos desreguladores, registra un aumento considerable de la desocupación, así como de distintas formas de subocupación y de trabajo precario (Novick, 2001: 26).

En materia de legislación laboral el Estado introdujo diferentes cambios normativos tendientes a reducir los costos laborales directos e indirectos y la capacidad de negociación de las organizaciones obreras, e introducir formas flexibles de contratación laboral (Neffa, 2005). Todo ello fue acompañado por el retiro del Estado de su rol como mediador en la relación capital-trabajo. “Las relaciones sindicato-empresa sufren una suerte de “privatización” en la medida en que el gobierno renuncia a su función equilibradora entre actores sociales asimétricos” (Novick, 2001: 29). Este retiro no solo ocurrió en el ámbito de las negociaciones laborales, sino también como organismo de control encargado de velar por el cumplimiento de las normativas establecidas.

La precarización del trabajo agrícola no va resultar una novedad. Como menciona Fabio (2010), el hecho que las tareas agrícolas estén ligadas a los ciclos biológicos de los cultivos se traduce, en ocasiones, en fuertes oscilaciones en la demanda de trabajo. A ello debe sumarse las condiciones históricas de precariedad laboral en la actividad referidas a la estabilidad laboral, derechos sociales como trabajadores, formas de remuneración y condiciones de salubridad laboral, entre otras. Sin embargo, en este periodo la precarización laboral en el empleo agrícola adoptó nuevas formas, facilitadas por los cambios en las regulaciones socio-institucionales. Buena parte de estas formas de contratación, que fueron introducidas o reforzadas en este período, siguen aún vigentes.

4.2.1. Valle de Uco

Para el desarrollo de este apartado y el siguiente recurrimos a la noción de “mercado de trabajo local” para dar cuenta de los “procesos locales específicos que conforman espacios de negociación y conflicto entre empresarios, intermediarios y trabajadores” (Moreno, 2016a: 33). Decimos esto ya que las formas de organización del trabajo adoptan variaciones considerables entre el Valle de Uco y el Oasis Norte. Así podemos decir a grandes rasgos que la organización del trabajo en la horticultura en el Valle de Uco se ha transformado fuertemente a partir de la expansión de los grandes emprendimientos vitivinícolas que se instalaron en la zona desde mediados de los ‘90. En tanto que en el Oasis Norte ha seguido una dinámica propia basada principalmente en la extensión de una pseudo-aparcería, cuya figura local es el “chacarero”.

Durante la década del ‘90 el Valle de Uco cobró fama por sus potencialidades para la producción de vinos finos, más específicamente, en la zona del piedemonte del valle. Además de sus cualidades edafo-climáticas, la zona era propicia para el emplazamiento de grandes emprendimientos dada la existencia de grandes propiedades -sobrevivientes de la etapa ganadera- y de acuíferos poco explotados. Su instalación modificó profundamente la fisionomía del valle.

El panorama actual está modificado: la zona alta del valle (especialmente Tupungato y Tunuyán) ha sido colonizada por importantes emprendimientos vitivinícolas; muchos de ellos con capitales internacionales; que avanzaron sobre el piedemonte extendiendo la frontera irrigada siendo su producción de uvas finas para vino, la más reconocida. (...) El sector medio y bajo del Valle, especialmente en Tunuyán dedicado a la fruticultura de pepitas y al tomate con destino a envasado ha sufrido un proceso de regresión. El paisaje de la Ruta 40 presenta un panorama de propiedades abandonadas o envejecidas, en los últimos años crece en todo el Valle y principalmente en esta zona baja el cultivo de Ajos y con menor importancia zapallos y papa, reemplazan a manzanos y tomate (Pizzolato, 2010: 2).

Estas transformaciones productivas provocaron importantes cambios en el patrón de asentamiento de los trabajadores. Según los datos de los censos de población, entre 2001 y 2010 la cantidad de trabajadores del sector agropecuario en el valle pasó de 12.874 a 14.472. Los datos de los censos agropecuarios permiten apreciar que más allá de este aumento, el número de trabajadores permanentes descendió ligeramente⁴⁶, y también registró un descenso la cantidad de personas que residen en las explotaciones⁴⁷. Estas cifras reflejan, por un lado un

⁴⁶ La cantidad de asalariados permanentes en las EAP del Valle de Uco pasó de 4.550 en 2002 a 4.161 en 2008

⁴⁷ La cantidad de personas residentes en las explotaciones descendió de 16.684 en 2002 a 10.297 en 2008. Este descenso se registró principalmente en la categoría de “otros residentes”, categoría que en parte es representativa de los familiares de los trabajadores permanentes y en menor medida entre los “familiares del productor”.

aumento del empleo temporario, y por otro, un cambio en el patrón de asentamiento de los trabajadores y sus familias, evidenciando una creciente residencia urbana. Así durante este periodo se observó una proliferación de barrios obreros contruidos discontinuamente en zonas rurales (Furlani et al, 2004).

Los cambios mencionados están ligados a la desaparición de explotaciones menores, pero, también a las estrategias laborales implementadas por las grandes empresas. Más allá de la pretensión de las empresas de reducir las responsabilidades sociales en torno a la contratación de asalariados, estas estrategias poseen un anclaje tecnológico, particularmente en el uso de técnicas de riego mecanizado y de “labranza cero” asentadas en el uso de agroquímicos. El uso de riego mecanizado permitió suprimir una tarea clásica de la agricultura de la provincia, el riego periódico. El riego ocupaba en forma permanente a una persona, la cual difícilmente pudiera ocuparse de más de 15 Ha. En torno a este trabajador, y a menudo su familia, se organizaban numerosas tareas de mantenimiento de los cultivos, además de participar en las labores de cosecha. Por lo general en las empresas esta labor era desempeñada por contratistas de viña, “chacareros” o por asalariados permanentes. Como diría un ingeniero del INTA entrevistado

difícil que puedas regar más de 15 hectáreas (...) Y como tenés que regar cada 10 días, 15 días, ahí tenés casi un tipo que lo tenés permanente, entonces a ese mismo tipo le das otras tareas generales, le agregás también la poda en el invierno, le das... la base del personal permanente ha sido el regante (citado por: Carballo y Fili, 2013: 28).

Con la introducción de riego mecanizado grandes extensiones pueden regarse, con la sola supervisión de un operario. Sin esta tarea de por medio, diversas labores de mantenimiento de los cultivos pudieron organizarse en base a trabajo temporario, reduciendo así los costos y desdibujando los vínculos laborales (Fabio, 2010).

Esta forma de organizar el trabajo en base al trabajo temporario, requirió poner en marcha aceitados mecanismos de reclutamiento de trabajadores. La vieja figura del cuadrillero ya no era requerida solo en época de cosecha sino a lo largo de toda la temporada. Además con el crecimiento de las grandes empresas fue adquiriendo nuevas características. Para dar cuenta de la gran demanda de trabajadores proveniente de los grandes emprendimientos, muchos cuadrilleros comenzaron a operar coordinadamente bajo alguna estructura que concentraba la demanda de trabajo. En el clima de precarización laboral imperante, algunas de estas estructuras adoptaron la forma de cooperativas de trabajo y otras quedaron subordinadas a grandes empresas de locación de empleo, como forma de desdibujar

la relación laboral y, en caso de ser necesario, otorgar una mínima cobertura legal al empleador (Carballo y Fili, 2013).

La tolerancia estatal a las enormes irregularidades en la contratación de trabajadores se extendió durante más de dos décadas, hasta que en 2010 el gobierno emprendió una campaña con fuerte cobertura mediática en contra del denominado “trabajo esclavo”. La misma buscaba incrementar la regularización del trabajo en el agro. Uno de los escándalos de mayor difusión fue el de la cooperativa de trabajo “Colonia Barraquero” que llegó a tener 12.000 “cooperativistas” inscriptos. Como diría un ingeniero del INTA entrevistado en 2012 “este último gobierno en Mendoza de los últimos cuatro años esta delegación [del Valle de Uco] hizo 2.500 inspecciones de trabajo. Si vos mirabas los cuatro años anteriores se habían hecho doscientas y más para atrás diez” (citado por: Carballo y Fili, 2013: 54). Como resultado de esta campaña las cooperativas de trabajo desaparecieron como modalidad de contratación de trabajo agrícola –aunque siguen presentes en el ámbito de los galpones de empaque-, surgiendo en su reemplazo numerosas empresas de servicios agropecuarios.

El aumento de las inspecciones se sintió mucho más fuerte en esta zona, que en resto de la provincia, lo cual en parte se vio reflejado en las formas de organización del trabajo. La producción hortícola no permaneció ajena a cambios. En nuestras entrevistas notamos diferencias significativas entre Valle de Uco y Oasis Norte, diferencias que fueron perceptibles tanto entre las explotaciones campesinas como entre las capitalistas de una y otra zona.

Así entre las explotaciones capitalistas hallamos con mayor frecuencia una organización del trabajo permanente basado en trabajadores asalariados, resultando menor en comparación al Oasis Norte las explotaciones organizadas con chacareros. En las explotaciones más grandes, sobre todo aquellas con una superficie cultivada en torno a las 100 Ha o más el personal permanente estaba compuesto casi exclusivamente con asalariados. En estas explotaciones el número de obreros permanentes osciló entre 4 a 7 personas, contándose tractoristas, encargados de finca y obreros. Cabe aclarar que la mayoría de las explotaciones de este tipo a las que accedimos se dedicaban al cultivo de hortalizas pesadas y poseían algún tipo de riego mecanizado, principalmente aspersión por pivot central y en menor medida riego por goteo. La única finca relevada que no disponía de tales medios, era la que mayor cantidad de asalariados permanentes tenía por superficie cultivada, unos 7 obreros para unas 70-100 Ha. En las fincas menores de entre 15 y 30 Ha hallamos organizaciones basadas tanto en el trabajo asalariado y como con chacareros, con entre dos a cuatro trabajadores o chacareros. En cuanto al origen de los trabajadores permanentes, encontramos principalmente

trabajadores locales y provenientes de provincias del norte o de Bolivia. Los chacareros suelen ser en su mayoría de Bolivia o de provincias norte.

Un caso llamativo fue una finca con más de 300 Ha, de las cuales sembraban unas 200 Ha dedicada a cultivo para agroindustria, más específicamente tomate, arveja, zanahoria, choclo, ajo, y cebolla. Esta finca contaba con unos 20 asalariados permanentes, la mayoría de los cuales residía en la explotación con sus familias. Frecuentemente los familiares se sumaban a las labores en la explotación, pudiendo reunir entre 60 y 70 personas de ser necesario. Además el patrón les ofrecía a sus obreros la posibilidad de tomar 2 o 3 Ha en aparcería en las cuales sembraban ajo. Sobre los tratos uno de los obreros comentó “si querés 50/50 [tenés que poner la semilla] (...) para otras cosas no nos da, porque la semilla es cara, del choclo, de la zanahoria también (...) Pero si vos querés, como es la mayoría que te dan el 30 %, él pone semilla (3.EM.TN). A estas parcelas se dedican los fines de semana, y para su laboreo recurren a intercambios en trabajo entre ellos, y en la cosecha “ahí nos ayudamos todos” (3.EM.TN).

En cuanto a la contratación de trabajo temporario todas las explotaciones capitalistas que relevamos recurren a la contratación de cuadrillas de trabajadores. Como dijimos anteriormente, estas cuadrillas pueden estar al servicio de alguna de las grandes empresas de colocación de empleo o de pequeñas empresas de servicios a veces formada por un solo cuadrillero o simplemente operar “en negro”. Un entrevistado comentó “la mayoría del trabajo se hizo todo con la empresa de servicio (...) él nos trae toda la gente, toda para lo que nos haga falta, lo que es cosecha, todo. Él trabaja todo en blanco, por el tema de las multas y todo eso, y por eso se trabaja todo con él” (4.EM.TP). Incluso en explotaciones con “chacareros” también se mencionó este recurso. Un chacarero comentó que la siembra del ajo la realizaban “con gente de afuera... con cuadrillero ¿Viste? Pero lo que es la arrancada lo hacemos con... hace un año más o menos que lo estamos trabajando con la máquina” (12.EP.SC). Además, como ya hemos mencionado anteriormente, en ciertas ocasiones las cuadrillas las organiza el mismo comprador, situación muy común en la cosecha de zanahoria y en la carga de diferentes hortalizas. Un encargado de una finca comentó “la zanahoria por ahí la arranca él [el comprador], vos no tenés que hacer nada” (9.EM.SC).

Los trabajadores temporarios en la horticultura son principalmente de origen boliviano y de algunas provincias del norte de Argentina, y en menor medida de origen local. Entre ellos encontramos tanto trabajadores que se han asentado de manera permanente en la zona, como también migrantes estacionales. Los primeros viven por lo general en barrios o localidades menores ubicadas en medio de zonas rurales. Estos barrios se constituyen como

zonas de reclutamiento donde trabajadores y cuadrilleros confluyen y negocian diariamente según la demanda proveniente de las fincas (Moreno, 2018).

Por el lado de los migrantes temporarios, durante un tiempo era común que se alojaran “simplemente [en] un campamento de carpas, donde conviven durante todo el verano sin agua potable ni servicios sanitarios” (Van den Bosch, 2008b: 126). A raíz de la mayor presencia de controles por parte del Estado en la zona, este tipo de alojamiento disminuyó. Sin embargo se sigue utilizando fincas adentro, donde resulta más difícil dar con ellos. Al respecto Torres (2009) realizó un extenso trabajo acerca de las duras condiciones de vida que deben afrontar los trabajadores migrantes en estas situaciones. En los últimos años han proliferado pequeñas pensiones destinadas a obreros temporarios ubicadas en estos barrios obreros. Según un inspector de la delegación Valle de Uco de la Subsecretaría de Trabajo de la provincia:

Ahora desaparecieron los campamentos en carpas, porque los empresarios construyeron casas colectivas, algunos muy bien y otros no tanto ya que sólo buscan sacar a los trabajadores del terreno de la producción para no tener problemas; hasta he visto casos donde los instalan en villas inestables, con lo cual es difícil hacer un perfil del explotador. Hay de todo: hay empresarios que los tienen en blanco pero viven en condiciones de higiene deplorables, otros que no tienen trabajo infantil pero promueven situaciones de trabajo esclavo, y otros que hacen todo bien (Diario Uno, 14 de enero 2013).



Alojamientos de trabajadores temporarios. Fuente: Torres (2009)

Más allá que buena parte de las cuadrillas se conformen con gente que reside en la zona, el trabajo agrícola en Valle de Uco depende en buena medida de migrantes temporarios.

Un empresario mediano mencionó:

la gente que viene es la del norte, siempre la que viene, la gente boliviana que le llaman, que es lo que más trabajan acá y... con el tema de la moneda que no les alcanzaba, porque ellos vienen trabajan, la plata que juntan se la llevan (...) pero a ellos les rinde allá en Bolivia y ahora como teníamos, estamos tan complicados

financieramente no venían, no venían a trabajar... no les rinde (...) cada vez se pone más complicado (8.EM.SC).

El aumento de los controles también afectó la disponibilidad de fuerza de trabajo, ya que era habitual que los migrantes participaran en las cosechas con toda su familia, llevando a sus hijos por más que no trabajaran. Como señalaba Torres (2009), en un trabajo realizado antes de la intensificación de los controles: “En este sentido, ha sido verdaderamente común constatar en campo que aunque no desarrollen actividad laboral de ningún tipo, los niños permanecen junto a sus padres a lo largo de la jornada laboral” (2009: 124). Un gerente de una empresa comentó al respecto

Después otra cosa, la gente antes estaba por una cuestión de cultura no más, irse a cosechar, los padres llevaban a los hijos. Estaba bueno porque los hijos estaban ahí, ellos los veían y a veces les ayudaban. Es malo porque son menores y están en tu propiedad, te llega una inspección, tienen tantos menores y no pueden estar ahí. Entonces eso también se le transforma en un problema a la gente, porque el tipo venía con la mujer y los hijos y ahora tiene que venir solo. Y ellos prefieren tenerlos al lado, que les ayuden o por lo menos que miren (1.EG.GY).

Esta multiplicidad de formas de organizar el trabajo refleja la fuerte dependencia de las actividades agrícolas en la zona sobre el trabajo temporario. Como diría un productor campesino que eventualmente recurre a la contratación de asalariados temporarios: “Y el problema es cuando están cosechando, están arrancando todos, acá se arranca a la misma época. Hay que esperar a lo mejor 1 semana o 2 semanas, que terminan los grandes” (36.CS.SC). Esta situación, en parte, ha motivado en los últimos años un uso creciente de maquinaria para realizar de forma totalmente mecánica tanto siembra como cosecha, principalmente en ajo y zanahoria, situación que no observamos en Oasis Norte.

Sobre las explotaciones campesinas este fenómeno impactó de forma diferencial. Entre los campesinos es común que recurran a la contratación de un pequeño número de trabajadores temporarios que complementan el trabajo familiar, en algunos periodos puntuales, sobre todo en la cosecha. La forma de contratación es directa, y por lo general es gente de la zona o de explotaciones vecinas. Estas contrataciones son informales, por lo cual corren el riesgo de recibir importantes multas si los “engancha” una inspección de la Subsecretaría de Trabajo. En las entrevistas pudimos apreciar un fuerte temor a las inspecciones, lo cual termina por afectar su forma de organizar el trabajo. Frases como la siguiente fueron muy recurrentes entre los campesinos del Valle de Uco.

Para la cosecha, es un gran tema la cosecha porque estás obligado a ocupar gente. (...) Y muchas veces, AFIP anda, y te llega a encontrar con la gente y dice que estás ocupando gente en negro. (...) Y para mantener un monotributo, muchas veces no da, porque vendiendo estaba con monotributo, pero había que pagar mensual, y cuando vos no cobras nada y la entrada es anual. (...) En forma legal,

obviamente sería lo mejor, pero para eso, los precios, todo, te tienen que acompañar (37.CS.SC).

Frente a este panorama no es raro encontrar productores que tratan de organizar la producción de modo tal que reducen de forma considerable la contratación de trabajo temporario.

Lo podíamos hacer nosotros, no poníamos gente, no teníamos para poner, imagínate si te caían los de inspección ¿Qué hacías vos? Porque cuando te cae una inspección no te preguntan a ver cómo estas vos, cómo estás parado, que necesidades tenés, ellos aplican la multa y ya está. Que eso también te da bronca a nosotros como productores, le estas dando trabajo a una persona que necesita el trabajo hoy, porque no tiene para un tarro de leche, y vos decís: “mira son 3 días no más lo que tengo” ponele que en esos 3 días te cae un tipo de esos, y te hacen multones ¿Y qué haces? Entonces eso inhibe a que uno, que se está levantando, que trata de levantarse (32.CP.TP).

Tampoco encontramos en esta zona que los productores campesinos recurran, de una manera tan generalizada como ocurre en el Oasis Norte, al trabajo recíproco entre familiares o vecinos.

Sin embargo, al interior del Valle de Uco también se dan situaciones particulares que pueden definirse como otro “mercado de trabajo local” como es el caso del Distrito de La Carrera en Tupungato. Allí Pedone (2000) da cuenta de una organización del trabajo basada principalmente en la aparcería que se asemeja en gran medida a situaciones características del mercado de trabajo en el Oasis Norte. El Valle de La Carrera es la principal zona productora de papas de la provincia. Buena parte de esta zona fue una sola gran propiedad, que actualmente se ha dividido entre varios herederos. Una entrevistada comentó:

Digamos si usted tiene plata, va a meterse en alquiler y si usted no tiene va a meterse como...como chacarero. [Allá había] tanto bolivianos como argentinos, muchos tucumanos venían. Los chacareros eran los bolivianos... sembraban la papa, después para cosechar y todas esas cosas eran tucumanos (33.CP.TP).

4.2.2. Oasis Norte

En el Oasis Norte pudimos apreciar una organización del trabajo considerablemente distinta entre las explotaciones capitalistas. En esta zona la casi totalidad de las explotaciones capitalistas organizan su producción con chacareros. Solo en uno de los casos relevados, correspondiente a una gran empresa, organizaban algunas de sus fincas con encargados y trabajo asalariado y otras con chacareros.

Como ya adelantamos en el Capítulo 1, en la actualidad esta figura en nuestra provincia, implica en su amplia mayoría tratos que otorgan cerca del 30 % de la producción al “chacarero”. Bajo esta modalidad el “chacarero” debe aportar todo el trabajo, y el patrón se

encarga de todo lo demás -insumos, maquinaria, además de la tierra lista para la siembra-. Es decir que las labores de preparación del suelo previo a la siembra corren por cuenta del patrón, que a veces las realiza él mismo o un tractorista. Cualquier contratación de trabajadores temporarios corre por cuenta del chacarero. Debido a esto la mayoría de los chacareros cuentan con un mínimo de aporte de fuerza de trabajo familiar, lo que hace factible reducir, y hasta incluso eliminar, la necesidad de contratación de trabajadores temporarios. Esto último se ve facilitado por la diversidad y escalonamiento de los cultivos, y por lo tanto de las labores en el tiempo, factible de lograr en las explotaciones próximas al mercado.

La mayoría de los chacareros son de origen boliviano, resultando una escasa minoría los chacareros “criollos”. Muchos de estos chacareros viven en las mismas explotaciones en las que trabajan. A veces este requisito es parte del trato, más allá que tengan casa propia o no, sobre todo cuando allí se guardan maquinarias o implementos de trabajo. Una chacarera en esta situación comentó que el acuerdo implicaba la casa: “Para vivir aquí y cuidar los implementos, todas esas cosas. El patrón te da la casa y tú te tienes que quedar ahí para cuidarla, para trabajarlo” (13.EP.MA-1). Las casas a las que pudimos ingresar por lo general eran muy rústicas, algunas de adobe y chapa y otras de ladrillos, pero en pobre estado de conservación careciendo en ocasiones de mobiliarios básicos como mesa o sillas.

En este marco, la contratación y reclutamiento de trabajadores temporarios en el Oasis Norte corre por cuenta de los chacareros principalmente. Por lo tanto muchos de los trabajadores reclutados por ellos provienen del medio local, a menudo son chacareros vecinos o familiares. La modalidad de contratación es a destajo. Sin embargo no siempre son contrataciones en dinero, sino que resulta frecuente que entre chacareros realicen intercambios en trabajo. Mediante esta forma evitan emplear el escaso capital reunido, al mismo momento que constituye una forma de ocupar la fuerza de trabajo familiar que queda ociosa en los tiempos muertos de la producción. Como relató un patrón, sobre sus chacareros “ponele ahora ellos no tienen que hacer ningún trabajo, están desocupados. Están haciendo turna, le llaman ellos, se ayudan unos a otros” (5.EM.MA).

Esta organización se complementa con las cuadrillas organizadas por los propios compradores, aunque esta división es variable y depende del arreglo entre productor y comprador. Esta complementariedad reduce la responsabilidad del chacarero de reunir la totalidad del trabajo, que como vimos anteriormente se basa en una capacidad de movilización basada en contactos de proximidad, siendo muy raros los casos en que recurren a cuadrilleros. Como mencionó un pequeño productor capitalista:

Ahora estamos sacando papa, la papa la saca el tractorista. Por ejemplo ahí el mediero no hace nada, porque nosotros vamos con el tractor arrancando las papas [quedan sobre el suelo] Luego va la gente del comprador y la junta. La cebolla bueno si, cebolla la arrancan los medieros pero después la junta el comprador también (15.EP.MA).

Es decir que el recurso a las cuadrillas en esta zona se da más por el lado de los compradores y de algunas grandes fincas. Algunas de las cuadrillas de los compradores son algo más estables pero, por lo general, las formas de reclutamiento son similares al Valle de Uco, funcionando algunos barrios como puntos de reclutamiento diario. Al respecto un gerente de una gran empresa comentó “tenemos un grupo de 4 o 6 cuadrillas que nos hacen las cosechas. (...) Los jefes de las cuadrillas van con sus camioncitos a recorrer y buscar gente” (1.EG.GY).

El mismo entrevistado además mencionó los riegos calculados a los que se enfrentan cuando urgen los tiempos para sacar la producción, que además refleja la irregularidad en la contratación de trabajadores temporarios.

Entonces tenés que tener cuidado, porque a veces tenés problemas con menores, indocumentados, etc. Y por ahí te da apuro porque tenés que cosechar y no conseguís gente. (...) Desde el vamos se prohíbe pero viste por ahí te dicen: si tengo documentos ¡hasta que se los piden! y ¿qué sos vos? Y te dicen: yo soy salteño, yo soy jujeño y resulta que son todos bolivianos, si el tipo no tiene permiso y entró ilegal, sabés el problema... tenés que tener cuidado. Y por ahí por la desesperación, los contratás. Porque podés perder los camiones, la mercadería, etc. (1.EG.GY).

Entre los campesinos del Oasis Norte no percibimos la presión de los controles laborales con la misma intensidad que en Valle de Uco. La organización del trabajo en los campesinos “criollos” era variable, sobre todo debido a que varios de ellos no disponían de familias numerosas involucradas en la producción. Así por ejemplo podemos hallar situaciones en que algunas familias llevan adelante todo el proceso sin contratar ningún asalariado, hasta otros que recurren a asalariados temporarios para numerosas tareas. En estos últimos casos por lo general se trata de hombres que llevan solos una pequeña explotación. Entre estos campesinos a veces suelen darse casos de mediería al 50 % compartiendo los costos de producción con algún otro campesino sin tierra. Un campesino comentó que un tiempo tuvo una sociedad con un mediero comentó:

y si por más que seas... vos no te podés llevar cinco hectáreas. Yo a lo sumo me llevare dos hectáreas ¿me entendés? Tenés que poner medieros o si tenés mucha guita bueno lo hacés al tanto (...) Yo tenía un mediero, yo pagaba el agua y ponía la mitad de los venenos metía todo yo y la otra mitad de los venenos y los plantines pagábamos a medias y el hacía el trabajo (20.CM.MA).

Entre los campesinos de origen boliviano en cambio la mayoría dispone de grupos familiares numerosos para trabajar la tierra, lo cual no implica que no deban recurrir a

contratar asalariados temporarios aunque se reduce considerablemente. La contratación de estos trabajadores es informal y el pago es a destajo. La mayoría suelen ser de zonas próximas a la explotación. En estos campesinos además resultó bastante presente, aunque menos que entre los chacareros, el recurso a relaciones de reciprocidad para intercambiar trabajo entre vecinos y familiares. En palabras de un campesino “Nos ayudamos entre vecinos, ponele para plantar cebolla, vas allá, allá... y después te vienen a devolver (...) mínimo entre diez y veinte personas” (29.CP.MA).

4.3. El “chacarero” como forma particular de organización del trabajo

En este apartado analizamos detenidamente la figura del “chacarero”, no solo debido a su fuerte presencia en la horticultura provincial, sino particularmente debido a las numerosas controversias que genera la misma como forma de organización del trabajo. Como mencionamos al inicio del capítulo el término “chacarero” en Mendoza se emplea para denominar a la parte encargada del trabajo en una relación de aparcería. En los ‘60 el “chacarero” dependiendo de los aportes de capital que efectuara podía llevarse entre el 65 y el 80 % de la producción. Hasta ese momento los chacareros solían ser de origen local o inmigrantes europeos. Hacia la década del ‘80 esta figura comenzó a ser ocupada cada vez más por inmigrantes bolivianos, al mismo tiempo que sufriría cambios fundamentales que modificaron la naturaleza de estos acuerdos.

Según Posada (1996), los enfoques críticos clásicos sobre la aparcería siguen una línea inscrita en los debates campesinistas/descampesinistas. Desde el marxismo clásico la aparcería fue considerada una forma de transición hacia la renta capitalista pagada en dinero. Bajo esta forma, la parte que recibe el propietario de la tierra está conformada por la renta de la tierra más la plusvalía que corresponde a la proporción que aportó de capital. Por lo tanto, según esta perspectiva, a medida que las fuerzas productivas del capitalismo fueran desarrollándose, esta forma de organización debería desaparecer. Bajo estas condiciones los aparceros se desplazarían hacia arriba y abajo convirtiéndose en arrendatarios y asalariados respectivamente (Posada, 1996). Sin embargo estos desplazamientos podían prolongarse extendidamente en el tiempo, pudiendo adquirir un carácter lento y gradual (Pedone, 2000). Desde la vertiente campesinista, se afirma que la aparcería podía constituir un sistema eficiente desde el punto de vista del dueño de la tierra. Este último puede asemejar las condiciones del trabajo a destajo, regulando la cantidad de tierra entregada a la capacidad de trabajo de la familia del aparcero (Posada, 1996). Para este caso, ambas perspectivas resultan

complementarias al momento de analizar las características de la aparcería de mediados del siglo XX en la horticultura mendocina, como así también las transformaciones que sufrió a partir de las dos últimas décadas del siglo pasado.

Benencia (1994) destaca que en el área hortícola bonaerense esta forma de organización en la horticultura data de la década del '60, pero que se expandió notablemente durante la década del '80 con la progresiva incorporación de inmigrantes bolivianos. De acuerdo a la bibliografía relevada y las entrevistas realizadas podemos hacer extensiva esta descripción también a nuestra provincia. Benencia señala que la aparcería le permite a la contraparte de poseedora de la tierra eludir la contratación de trabajadores en relación de dependencia, evitando realizar los correspondientes aportes sociales y las consecuencias frente a la ruptura del vínculo laboral. Además debido a la forma de remuneración se logra un mayor compromiso y cuidado de las labores por parte del aparcero que de un trabajador asalariado. Lo cual también reduce las labores de supervisión y disciplina sobre la fuerza de trabajo (Benencia y Quaranta, 2003). Un empresario con dos chacareros comentó:

Vos lo podes hacer al día, te va a salir mucho más barato ¿pero qué pasa? al día, lo van a hacer, pero no lo van a hacer para sacar más producción o no te van a cuidar la herramienta... porque lo están haciendo al día, se están ganando el día y listo. En cambio cuando vos lo das al chacarero, te va a salir más pero te va a rendir más, te va a sacar más producción porque si le saca más producción él también gana más. Hemos hecho por administración pero no pasa nada. Tenés gente igual pero si te ponen a escardillar una lechuga, te cortaron una lechuga chau [no les importa], ellos te están cumpliendo las horas (5.EM.MA).

Además el contrato de aparcería logra atenuar los riesgos frente a resultados económicos negativos inherentes a la actividad –bajos precios, pérdida de la producción, etc.-, ya que transforma una parte importante del costo fijo que implica la contratación de asalariados en un costo variable. Como contraparte un buen resultado económico puede dejarle al aparcero un ingreso superior al que obtendría como asalariado, aunque los resultados buenos no suelen ser la mayoría. Dicho por un chacarero:

Si yo año que me han ido bien, ponele en chacras, bueno me compre una casa, años que me han ido mal o sea tuve que vender todo. Y ponele que vos... o sea tenes en esta zona, que estas alejado de todo, tenés que tener algo en que andar, por ahí vos tenés, conseguís comprar un vehículo y te vienen épocas malas que tenés que vender y quedarte a pata (10.EM.GY).

Un campesino agregó:

y hay veces que también ganás como chacarero...pero tienes que romperte el lomo. Yo lo tengo a mi primo trabajando acá en la finca de [menciona nombre]. Y lleva como treinta hectáreas...pero viste hay que llevarlas (...) y trabajan con su familia, trabajan día y noche (...) se ayudan entre todos viste, son como cuatro, cinco chacareros (29.CP.MA).

4.3.1. El chacarero, de aparcerero a “trabajador atípico”

Los contratos de aparcería cambiaron mucho desde la década del ‘60 a la actualidad. Como vimos al principio del capítulo, durante los ‘60 en estos contratos de aparcería el chacarero solía llevarse entre el 65 y el 80 % de la producción, en el primero de los casos el chacarero solo aportaba el trabajo y en el segundo se hacía cargo de todos los factores productivos -herramientas, semillas e insumos-, salvo la tierra. En la actualidad esos porcentajes han caído notablemente, pasando a percibir el chacarero apenas un 30 % de la producción, cuando solo aporta la fuerza de trabajo, y entre el 70 y 80 % cuando aporta todo el capital y el trabajo.

En los casos en que el chacarero recibe el 30 % las partes suelen denominarse “patrón” y “chacarero” lo que proporciona una idea inequívoca del tipo de relación laboral que conlleva. Este tipo de aparcería constituye la principal forma de organización del trabajo en las explotaciones capitalistas, sobre todo en el Oasis Norte. Puede hallarse en explotaciones de diverso tamaño, y resulta casi una norma entre las 10 y 50 Ha cultivadas, en las que un patrón puede llegar a contar con varios chacareros. Incluso estos porcentajes pueden llegar a descender aún más, tal es el caso que relató un aparcerero entrevistado: “en esta zona a nosotros nos está dando el 30%. Y más al campo sabíamos llevar el 27%, el 25% te dan, no te dan más” (13.EP.MA-2). Sobre este tipo de acuerdo una ex-chacarera comentó:

porque vos trabajarle para otra persona y que te dé el 30 %, el 70 % se lleva el otro. (...) El dueño de la tierra...o sea, el que te da la tierra, te da la semilla, te pone el tractor, obviamente te pone todo, pero se lleva el 70 %. Y vos te quedas con el 30 %, cuando estás todo el año trabajando para ellos ¿Qué vas a preferir? Te sale una oportunidad, juntás peso a peso y lo invertís y listo, y no dependés de otra persona, porque depender de otra persona es horrible (37.CS.SC).

En los casos en que el aparcerero se lleva un 70-80 % de la producción, el aparcerero ya no se considera a sí mismo un chacarero sino un arrendatario, ya que si bien el poseedor de la tierra recibe un porcentaje de la producción, este suele ser pagado en dinero una vez que el aparcerero ya vendió la producción. Un ex productor, ahora retirado, comentó uno de estos tratos: “el 75 % es para ellos, el 25 % es para la tierra, yo no retiro nada, el 25 % mío lo comercializan ellos... (...) ellos me rinden y yo les creo lo que me dicen” (26.CP.LA). Es decir, la denominación de “chacarero” solo se emplea actualmente cuando el aparcerero solo aporta la fuerza de trabajo. Más aún, cuando el aparcerero aporta el 50 % del capital, tampoco suele usarse el término “chacarero” sino que se refieren a ellos como mediero, como vimos en el apartado anterior, aunque este tipo de tratos son muy poco frecuentes.

Esta enorme variación de los porcentajes percibidos por el “chacarero” respecto a la década del ‘60, en parte están relacionados a la externalización (Van der Ploeg, 1992) que sufrió la agricultura a partir de la “revolución verde”. Proceso por el cual los insumos, maquinaria y semillas en el costo de producción ocupan actualmente un considerable peso. Sólo para recordar, hacia la década del ‘60 la producción hortícola se caracterizaba por un grado de mecanización muy bajo, predominando los implementos de tracción a sangre. El uso de insumos también era muy reducido, la práctica habitual implicaba deshierbe manual, uso de fertilizantes de origen animal y el autoabastecimiento de semillas (Velasco, 1963). Como puede observarse, la demanda de capital en ese momento era reducida en comparación al factor trabajo.

Pero no solo aumentó la proporción de insumos respecto al trabajo, sino también ocurrió una desvalorización del trabajo en términos absolutos. Esta desvalorización es inseparable del aumento sostenido de la precarización laboral que sobrevino desde mediados de los ‘70 (Palomino, 2007), tolerada, y en ocasiones fomentada, por el mismo Estado. Situación que resulta agravada además por la segmentación del mercado laboral a la que quedaron sometidos los inmigrantes bolivianos que “acapararon” los puestos de chacarero a partir de los ‘80. Un chacarero comentó “Antes, cuando mi viejo empezó a trabajar la tierra le daban más porcentaje, todo. Pero después cuando empezaron a llegar más paisanos y somos más, también es... aumentó la demanda de tierra y también te quisieron cobrar más...” (13.EP.MA-2).

Además de la baja en los porcentajes que percibe el chacarero, también existe una clara diferencia en el poder de decisión sobre la producción entre las partes. Lo cual deja en evidencia que no se trata de una asociación entre partes simétricas. Estas diferencias se aprecian tanto en las decisiones pertinentes a los tipos de cultivo a sembrar, las decisiones sobre comercialización e incluso el acceso a la información sobre los tratos de venta. Un antiguo chacarero comentó

yo tonto, no sabía preguntar lo que, bien cuanto valía la papa, 40 pesos la bolsa pagaban en chacra y a mí me liquida en 15. Entonces le dije: yo mi porcentaje lo quiero aparte, yo de mi porcentaje soy dueño de vender o regalar. “No” dice “¿Quién es el dueño de la tierra? soy yo” dice, “yo tengo que hacer el negocio”, así me hicieron. Y cuando ellos venden todo me hacen la liquidación, eso es lo que yo gano todos los años, no me alcanzaba para volver a trabajar el otro año. 3 días trabajaba en la chacra y 3 días afuera, no me ayudaba ni para comer (31.CP.SC).

Por supuesto que existen todo tipo de situaciones donde se da mayor o menor transparencia entre las partes, pero en el mejor de los casos el poder de decisión del chacarero se reduce a la consulta por parte del patrón. Entre los chacareros, la mayoría menciona que el

trato con patrones de origen boliviano mejora mucho las condiciones y transparencia de los acuerdo.

Porque nosotros somos de Bolivia, más o menos se pueden llegar a entender, pueden llegar a un acuerdo. Antes era diferente porque siempre ha estado esa cosa de patrón y gallego... la discriminación. Los bolivianos siempre hemos sido más cabizbaja, la mayoría. Ahora los patrones que tenemos acá, los 3 son descendientes de bolivianos y bolivianos. Se puede llegar y se llega a un acuerdo (...) Entonces lo que nos dice, o a veces opinamos nosotros, y entonces nos ponemos de acuerdo y eso ponemos, y si no le gusta, bueno, lo que dice el patrón lo plantamos. (...) Por lo menos ese trato estamos haciendo con los paisanos. Más antes, usted sabe, los gallegos son duros. Ellos son... distintos. Ellos hacen, usted no opina (13.EP.MA-2).

Sostenemos entonces que este tipo de contrato perdió su carácter de vincular partes relativamente simétricas para transformarse en una forma de organización del trabajo que vincula sujetos notablemente desiguales. Así en la actualidad podemos considerar a esta forma de organización del trabajo como una relación que se asemeja a una asalarización encubierta y fuertemente precarizada. Nos serviremos del concepto de trabajo atípico o no clásico propuesto por de la Garza (2011). Concepto dirigido a dar cuenta de las numerosas formas de empleo precarizado que proliferaron en América Latina a con la consolidación de los regímenes económicos neoliberales en América Latina. Desde allí proliferaron numerosas formas de empleo flexible, precario, inseguro, marginal, informal, entre muchas otras maneras de referirse a relaciones de trabajo que no entran en la categoría típica del trabajo fordista. Lo cierto es que en América Latina esta última forma de trabajo (industrial, fordista, estable y regulada) nunca estuvo muy difundida (De la Garza, 2011). No obstante, los empleos precarios se incrementaron notablemente en los últimos años junto con la aparición de nuevas segmentaciones y fragmentaciones.

Bajo esta forma de organización laboral, “el chacarero” y su grupo familiar aportan su fuerza de trabajo, por la cual reciben una paga sumamente variable, pero que en los hechos la mayoría de las temporadas resulta inferior a lo que obtendría cada miembro bajo un trabajo asalariado. “Se trataría entonces de un trabajador incluso más precario que el asalariado, por cuanto ni siquiera posee una retribución fija o segura, dependiendo esto de la producción alcanzada y los precios obtenidos” (García et al, 2015: 71). Un chacarero comentó al respecto:

Pero cuando vemos la relación entre la fuerza de trabajo que hicimos nosotros con la plata que ganamos, no... no cubre los gastos. Y aún en épocas de bonanza, yo me acuerdo que éramos 7 trabajando, nosotros éramos una familia de 5 trabajando permanente en la chacra. Y sacábamos plata, pero cuando yo lo sacaba como promedio de un sueldo, digamos un sueldo básico en ese tiempo, no cubría de cada uno. Y aun trabajando en la chacra así, no como ahora que trabajamos 5 hectáreas, trabajábamos 20 hectáreas, entonces sí nos sacábamos la mierda trabajando. Era

muchísimo lo que trabajábamos. Y eso también en esos tiempos de bonanza. Imaginate ahora que está muy fea la cosa (13.EP.MA-2).

Esta situación es sostenible solo debido a las características de los puestos laborales que quedan a disposición de estos migrantes y sus familias frente a un mercado de trabajo fuertemente segmentado, además que existe cierta incertidumbre incluso de poder acceder a uno de estos puestos. Lara (1992) cuando caracteriza formas flexibles de organización del trabajo, afirma que movilizan a

aquellos sectores de la población con mayores dificultades para negociar el valor de su fuerza de trabajo (...) parecen estar en una situación de marginalidad debido a que su ubicación principal en la sociedad no es la de asalariados, sino la de “amas de casa”, campesinos pobres, estudiantes, hijos de familia o jubilados. (...) Este perfil favorece el desarrollo de la industria a domicilio y el trabajo informal, constituyendo a la familia en una verdadera unidad de producción (1992: 34).

Los bajos ingresos que generalmente perciben los chacareros los llevan a tener que buscar otras fuentes de ingreso. En su mayoría se trata de empleos que tienen un carácter de “changa”, es decir empleos temporarios en la economía informal. Entre ellos se mencionan trabajos de albañilería, empleos agrícolas temporarios y comercio informal. Se repiten así frases de este tipo “en ese tiempo buscamos también trabajo, vamos a otros a escardillar, sabíamos ir a cortar la papa como ahora este tiempo, hemos estado yendo a cortar papa la semana pasada” (13.EP.MA-1). “Nosotros 6 trabajamos acá, somos todos de la familia. Mis hermanas tienen otro trabajo sino que me ayudan a veces. (...) Laburan en la feria, ayudan a una señora que venden comida, ayudan a vender” (14.EP.MA).

Otro de los comportamientos que desarrolla el “chacarero” para sobrellevar esta situación es la fuerte retracción del consumo lo cual se combina con la producción para el autoconsumo. Un chacarero “criollo” comentó al respecto

el boliviano no tiene la misma... para decir, las mismas formas de vida de uno. O sea el boliviano te planta capas que lechuga, cebolla y tomate o sea lo que tiene, consume. O sea no te gasta plata para ir a comprar como... no tienen la forma de ser como la persona de acá que compra carne, compra fideos... Él más o menos consume lo que tiene (10.EM.GY).

Este conjunto de comportamientos, sin embargo, es el que hace posible que en ocasiones los chacareros puedan reunir suficientes ahorros y salir de tal condición, convirtiéndose en productores independientes. En palabras de un chacarero argentino, hijo de inmigrante boliviano: “Así progresa el paisano, en esa forma, se caga de hambre todo el año...” (13.EP.MA-2).

Como vimos al principio del capítulo, los mercados de trabajo están regulados por normas e instituciones que facilitan o restringen el acceso a los puestos de trabajo. El accionar del Estado aquí guarda un lugar importante al momento de analizar la vigencia de esta figura.

Las mencionadas transformaciones en los tratos de aparcería son indisociables de la tolerancia estatal a la degradación de las condiciones generales del trabajo a lo largo de las últimas décadas de pasado siglo y buena parte del actual. La forma que asumen los contratos de aparcería en la horticultura es la prueba más fehaciente del arrastre aún al día de hoy de abandonos y vacíos legales que niegan y permiten la vulneración de derechos del trabajador.

La norma que regula los contratos de aparcería en el país es la Ley de Arrendamientos y Aparcerías Rurales que data de 1948, salvo algunas experiencias de corta duración, no existe una legislación específica para la horticultura (García et al, 2015). La ley plantea en general que para que exista aparcería debe mediar la cesión de un predio rural al aparcero con el objeto de repartirse los frutos, los porcentajes del reparto pueden convenirse libremente. La ley no menciona obligatoriedad de alguna de las partes sobre proporciones de capital a aportar.

La generalidad y ambigüedad de esta normativa posibilita su mal uso permitiendo convertir lo que a todas luces constituye una relación laboral en un contrato entre partes sumamente desiguales, asumiendo el aparcero riesgos y tareas propias del capital. La desigualdad queda en evidencia, no solo en los aportes de capital de cada una de las partes que conlleva un desigual reparto de la producción, sino también en el poder de decisión sobre la producción. Para el “chacarero” no existe cesión alguna del predio, sino que este último queda sujeto a la dirección que ejerce el patrón sobre la explotación.

García et al (2015) dan cuenta de las controversias que se han generado en torno a esta figura en el área hortícola bonaerense. Los autores dan cuenta de las posiciones encontradas entre el sindicato de trabajadores rurales (UATRE⁴⁸) y las entidades empresariales. Los primeros entienden esta forma como una maniobra de fraude laboral, que desprotege al trabajador y evita el pago de las cargas sociales, entre ellos los aportes sindicales. Y los segundos la defienden como una forma de asociación entre dos productores. En 2001 el gobierno nacional sancionó un decreto que establecía al mediero hortícola como un trabajador autónomo y por lo tanto responsable de abonar sus propias cargas sociales y las de los asalariados que llegara a contratar. Este decreto se derogó en 2003 mediante otro decreto aduciendo el dudoso carácter asociativo de dicha relación. “No obstante el planteo, la resolución del Ejecutivo ha sido la simple derogación, y ya a más de una década del decreto, no hay indicios de una nueva reglamentación para la mediería hortícola” (García et al, 2015: 73).

⁴⁸ Unión Argentina de Trabajadores Rurales y Estibadores

Al respecto, rescatamos la perspectiva de un chacarero entrevistado -hijo de chacarero y estudiante en una universidad pública local- que mencionaba la necesidad de un contrato similar al que gozan los contratistas de viñas y frutales de la provincia⁴⁹, como así también de una organización capaz de conquistarlo.

Algún día nos juntaremos y trataremos de sacar las diferencias a un lado y empezar a trabajar en conjunto para el bienestar de nosotros. Porque yo creo que los trabajadores de la verdura somos los únicos que no tenemos ni convenio de trabajo ni nada por el estilo que nos ampare. No como... por lo menos los viñateros... yo sé que tienen un convenio de trabajo donde pueden tener un sueldo y ellos tienen un porcentaje donde les van a dar cada año y un aumento también, van se los solicitan a los patrones y saben... y pelean el aumento. Nosotros no tenemos ni con quien pelear el aumento, yo puedo hacer un trato por el 30 %, capaz que el otro está haciendo un trato por el 18 % o por menos. Así que eso nos falta, nos falta una organización de nosotros y una ayuda del Estado, que también entiendan que nos va a costar mucho, pero es necesario (13.EP.MA-2).

4.3.2. El chacarero boliviano, una fuente de trabajo “inagotable”

Más allá de la segmentación que deben enfrentar los inmigrantes bolivianos, el puesto de chacarero tiene algunos requisitos. El principal es que deben contar con cierta capacidad de trabajo que está dada por el grupo familiar del chacarero. La casi totalidad de los chacareros suelen tener como mínimo un miembro de la familia que ayuda en forma permanente en las labores de la explotación, lo cual a menudo se complementa con varias personas más que colaboran en momentos puntuales. La capacidad de trabajo que posee la familia del chacarero influye en gran medida en la superficie asignada. Un patrón con varios chacareros comentó:

Y ellos depende, de acuerdo al grupo familiar, de cada familia tenga. Porque siempre hay que mirar la capacidad física de cada uno de ellos, para poder decir “mira tú vas a plantar esto, hasta acá te va dar el cuero” Porque si vos le das más, entonces se trabaja mal, y no se cosecha lo que queremos cosechar. A la hora del mercado, llegamos con un tomate chiquitito así y no lo podemos vender. Pero si nosotros limitamos “no tú vas a hacer, en vez de 50 Ha vas a hacer 30 Ha”, entonces esas 30 Ha las cuidan. Pero si tiene 50 Ha no les cuida, porque no le da el tiempo, no le da el físico, no le alcanza. Entonces nosotros vamos mirando. Hay algunos que son muy guapos y algunos que no. A los que son más guapitos se le da un poquito más (6.EM.LA).

Tampoco se trata de cualquier migrante que accede a los puestos de chacarero. La mayoría de ellos están muy familiarizados con las durezas de las labores agrícolas, ya que casi sin excepción todos provienen de zonas rurales. García (2011) menciona que la mayoría de los migrantes que se insertaron en la producción hortícola en nuestro país provienen por lo

⁴⁹ El contratista de viñas y frutales obtiene 10 mensualidades al año, aproximadamente un 15 % por debajo del salario mínimo, más un 18 % de la producción. Además se le debe proporcionar una vivienda adecuada.

general de familias campesinas. “Así, por su pasado campesino y por ser los departamentos más expuestos a la frontera con Argentina, la mayoría de los horticultores migrantes son tarijeños (o chapacos), potosinos y, en menor medida, orureños” (García, 2011: 53).

Estas zonas de origen de los migrantes no hasta hace mucho se caracterizaban por una producción campesina destinada al autoconsumo, que incluye la venta de pequeños excedentes para obtener aquellos productos que no producen (García, 2011). Al respecto, una entrevistada comentó que su familia en Bolivia disponía de “dos surcos de 50 metros (...) lamentablemente es muy pequeña la tierra. Pasa que es una zona muy rocosa y las partes donde se cultiva son al lado de los ríos, y son parcelas muy chiquitas de las familias, de la comunidad” (30.CP.SC). Otro entrevistado comentó “no se hace la misma cantidad, se hace muy poquito. Y también son unas zonas que no son amplias como acá. Acá podés ver tierras por hectárea, allá por pedacitos y para trabajar a mano (...) allá tenés que hacer todo a mano, todo lo que es maquinaria allá no existe” (12.EP.SC).

La intensidad de algunas tareas estacionales como siembra y cosecha hace que a menudo el grupo familiar no sea suficiente y el chacarero deba reclutar trabajo adicional. La forma empleada por los “chacareros” bolivianos para reunir este trabajo le aporta un grado de flexibilidad imposible de alcanzar para una organización basada en el trabajo asalariado. Motivado en parte por el escaso capital que caracteriza al aparcerero en la provincia, los “chacareros” recurren como práctica habitual a relaciones de reciprocidad para organizar estos contingentes. Una mujer que supo desempeñarse como “chacarera” en una explotación de 200 Ha mencionó:

a veces uno va a ayudar, y hace unos 10 surcos, y te tienen que devolver... Si tú le haces 50 surcos, esa persona tiene que venir y hacerte 50 surcos (...) Entonces usted imagine, allá en el campo había bastantes conocidos, y qué, sabíamos juntarnos 30, 40 personas para plantar cebolla, para plantar papa, para plantar ajo, y para escardillar, todo eso... (13.EP.MA-1).

Las prácticas de reciprocidad tienen un fuerte arraigo en las comunidades campesinas de Bolivia. A través de la institución del *Ayni* un sujeto de la comunidad *-Ayllu-* podía organizar un grupo de trabajo solicitando la ayuda de otras personas, posteriormente debía devolver en trabajo la misma cantidad recibida (Alvarez, 2012). “Los miembros del *Ayllu* siempre se habían debido mutuos servicios por el mero hecho de su pertenencia a la unidad de parentesco” (Murra, 1999: 137). Aquí no puede hablarse de *Ayni* por quedar tales relaciones de reciprocidad reducidas sólo a la organización del trabajo, por fuera de los marcos de referencia parentales rituales que implica la pertenencia a la comunidad *-Ayllu-*. En este caso el recurso al trabajo recíproco se conoce localmente como “turnas”. Esta práctica involucra a

menudo tanto a familiares como a individuos y familias sin ninguna relación de parentesco, principalmente se da por proximidad espacial. Un patrón entrevistado mencionó que

entre ellos se ayudan. Les gusta mucho a ellos esa siembra, entonces “vos vas con mi familia y sembramos la finca mía, y yo voy con mi familia y hacemos la tuya”. Es más no se hace por persona, se hace por surco, “vos venís a mi finca con tu familia y me plantaste 100 surcos, y yo la semana que viene tengo que ir con la que sea y te tengo que devolver 100 surcos” (16.EP.MA).

Esta forma de organización del trabajo otorga una enorme flexibilidad laboral logrando atenuar una de las características principales del proceso de trabajo agrario, la variación estacional de la demanda de trabajo ligada al ciclo de vegetativo de los cultivos. Más aún, esta forma delega en la fuerza de trabajo su propia organización, compensando los desequilibrios estacionales de escasez y exceso de fuerza de trabajo en forma articulada con las explotaciones cercanas. En palabras de un patrón:

vengo trabajando con chacareros. Ellos tienen gente de ellos, de fincas de acá de los vecinos, que se juntan van a trabajar a un lado después al otro. Ellos se la rebuscan mucho en ese sentido, y a uno le ayuda eso. Eso por ahí es muy esporádico, un día te falta gente y al otro día después pasa un montón de tiempo que no (15.EP.MA).

El recurso a relaciones de reciprocidad encontró, en las duras condiciones que enfrentan los aparceros en la provincia, un lugar propicio para revitalizarse. Sin embargo, esta forma de organización del trabajo queda subsumida a la relación social de la aparcería. Es decir, lo que ya se aproxima a una forma invisibilizada y precaria de empleo, contiene además la posibilidad de multiplicar la fuerza de trabajo del aparcerero a través de las relaciones reciprocidad. Si bien aquí no nos referimos al proceso de trabajo, sino a las relaciones sociales que implican, consideramos muy apropiado retomar el concepto de subsunción para analizar una forma de relación laboral que resulta insuperable para una organización basada en trabajo asalariado.

En este caso en particular, la práctica de la reciprocidad ha quedado asociada localmente un rasgo identitario de los migrantes bolivianos y de su cultura. Esta asociación que, si bien no es incorrecta, en ocasiones contribuye a naturalizar la precariedad que conlleva hoy en día la aparcería, soslayando las condiciones que llevan a estos sujetos a ponerlas en práctica bajo la apariencia de una preferencia cultural.

4.4. Síntesis

A lo largo del desarrollo de este capítulo realizamos una caracterización de las formas de inserción y condiciones laborales de los asalariados y chacareros en la horticultura.

Pudimos establecer que hacia mediados del pasado siglo el trabajo en la horticultura descansaba principalmente en fuerza de trabajo local e inmigrantes europeos, aunque comenzaba a cobrar fuerza la presencia de migrantes bolivianos y de las provincias del norte en las labores de recolección en algunas hortalizas pesadas. En las últimas dos décadas del pasado siglo ocurrieron una serie de transformaciones considerables. En un contexto de precarización del empleo y de importantes transformaciones tecnológicas, los inmigrantes bolivianos pasaron progresivamente a ser la principal oferta de fuerza de trabajo en la actividad.

Sin embargo estas transformaciones ocurrieron de forma diferenciada en el Oasis Norte y Valle de Uco. En el primero predominó una organización laboral basada en la figura del “chacarero”. Bajo esta forma la organización del trabajo se delega en los propios chacareros, quienes recurren a movilizar a sus vecinos y familiares mediante trabajo recíproco. La demanda de trabajo temporario en esta zona por lo tanto es reducida y mayormente se cubre con trabajadores de la zona o de los mismos chacareros. En cambio en Valle de Uco el contexto del crecimiento de grandes explotaciones vitivinícolas, favoreció una organización basada en el trabajo asalariado permanente y temporario -aunque también hay presencia de chacareros-. El arribo anual de importantes contingentes de migrantes temporarios favoreció una organización basada en un número menor de trabajadores asalariados, complementado en periodos puntuales con trabajo temporario.

La forma de incorporación más generalizada de los inmigrantes bolivianos fue como chacareros. Este tipo de acuerdo sufrió una fuerte transformación durante este periodo. Los acuerdos que en los ‘60 otorgaban entre un 65 % de la producción al aparcero que solo aportaba el trabajo, decayó al 30 % o menos, dando cuenta de la desvalorización relativa y absoluta del trabajo en la actividad. El incremento de la proporción de insumos y maquinarias respecto del trabajo fue transformando una relación entre partes relativamente simétricas en un arreglo fuertemente desigual entre el trabajo y el propietario de los medios de producción. Esta transformación ocurrió en un contexto general de precarización del empleo, ante la mirada de un Estado que, como mínimo, no impedía su crecimiento. Tal es el contexto en que las familias migrantes de Bolivia tuvieron que negociar su inserción en el mercado laboral en el país. Así afirmamos que en el chacarero dejó de ser un aparcero para convertirse en un trabajador atípico fuertemente precarizado.

La predisposición al trabajo y su baja conflictividad los convirtió en la fuerza de trabajo más buscada por muchos los productores. Este tipo de acuerdos permitió que muchos productores “criollos” se retiraran del trabajo directo asumiendo la gestión de la explotación.

El chacarero proporciona al patrón una organización laboral de una flexibilidad inusitada. Este último no solo recurre a la fuerza de trabajo de su grupo familiar, sino que además a menudo debe movilizar fuerza de trabajo adicional. Para ello recurren frecuentemente a prácticas de reciprocidad, lo cual permite maximizar el uso del recurso trabajo sin echar mano del escaso capital del cual disponen.

CAPÍTULO 5

Los campesinos en la horticultura. Procesos de diferenciación social

En este capítulo nos adentramos en las especificidades que caracterizan a los campesinos en la horticultura provincial. En un primer apartado retomamos algunas discusiones teóricas en torno a la noción de campesinado en la actualidad y su pertinencia en nuestro caso a partir de la noción de “campesino moderno”. En un segundo apartado analizamos las diversas prácticas de persistencia que despliegan estos sujetos. Por último, abordamos los procesos de diferenciación y descomposición /recomposición campesina frente al contexto de creciente concentración de la producción y subordinación del trabajo al capital.

5.1. La noción de campesino moderno distinto al campesino de la economía natural

Este primer apartado introduce la noción de campesino moderno a modo de rescatar la vigencia de la categoría de campesinos para el abordaje de un amplio sector de la producción hortícola en Mendoza. Desarrollamos el concepto de campesino moderno, distinto al campesino de la economía natural. A partir de esta noción podemos desarrollar la forma particular en que el campesino queda sujeto a la ley del valor y las tendencias a las que queda sometido con el desarrollo del capitalismo.

Usualmente se presentan a los estudios sobre la “cuestión agraria” como enfrentados en dos campos relativamente definidos, los descampesinistas cuyos máximos exponentes son Marx y Lenin, y los campesinistas con los desarrollos de Chayanov a la cabeza. En este apartado más que señalar sus diferencias, que han sido objeto de importantes discusiones, queremos señalar sus puntos de encuentro para definir de manera más precisa a los protagonistas de este capítulo. Sin desconocer las diferencias teóricas de ambas corrientes, en este apartado nos centraremos en los puntos de contacto existentes en los trabajos de sus “fundadores”. Para ello presentamos una exposición que parte de la lucha del capitalismo contra la economía natural y el lugar que han ocupado/conquistado los campesinos frente al avance del capitalismo en la agricultura.

El principal antagonismo que se plantea entre estas dos líneas está referido a la persistencia o no del campesinado en el contexto de desarrollo del capitalismo en la agricultura. La corriente descampesinista sostiene la existencia de una tendencia a la descampesinización en el capitalismo que implicaría la generalización de las relaciones de

producción capitalistas en la agricultura, es decir la descomposición del campesinado en burguesía y proletariado agrícola (Lenin, 1972). Esta tendencia parte del supuesto de la superioridad de la agricultura capitalista debido a su capacidad para establecer economías de escala ya sea mediante aspectos técnicos u organizativos. La dificultad para seguirle el paso a estas escalas mínimas va minando el ingreso campesino generando una tendencia a su proletarianización.

Desde la vertiente campesinista por el contrario se hace énfasis en las características propias de la economía campesina que permitirían su persistencia en el contexto del capitalismo. Los campesinistas destacan, en particular, una lógica de producción que busca la reproducción del grupo doméstico y no la maximización de la acumulación; una producción tanto para el mercado como para el autoconsumo; y la pertenencia, a menudo, de la unidad campesina a un grupo territorial más amplio no mediado por relaciones mercantiles (Schejtman, 1980). Estas particularidades suponen la imposibilidad de aplicar la ley del valor a las explotaciones campesinas. Mientras mantengan tales características, pueden persistir en condiciones que llevarían a la ruina a una empresa capitalista. Desde nuestra perspectiva, creemos que una parte de estas disputas pueden esclarecerse mediante la distinción entre campesinos de la economía natural y “campesinos modernos” (Bartra, 2002).

Luxemburg (2011) describe como rasgo esencial de las formaciones de economía natural (comunidades campesinas, servidumbre feudal u otras) la producción para el propio consumo. La economía natural implica una escasa o nula demanda de mercancías, lo cual opone “rígidas barreras” (2011: 179) a la acumulación capitalista. La lucha contra la economía natural entonces tiene como fin crear los mercados en los que valorizar el capital. Esta lucha persigue diferentes objetivos económicos: la apropiación de medios de producción, la “liberación” de fuerza de trabajo, la introducción de la economía de mercancías, y la separación de la agricultura del artesanado. Luxemburg menciona que el capital no puede confiarse en avanzar sobre estas formaciones económicas mediante el comercio de mercancías esperando su lenta disolución, sino que resulta una cuestión vital la apropiación violenta de estos territorios. “Aquí no se trata ya de la acumulación primitiva, sino de una continuación del proceso hasta el día de hoy” (2011: 180). La lucha contra la economía natural avanza así a través de la violencia, la presión tributaria y los bajos precios de las mercancías (Luxemburg, 2011).

El principal teórico de la corriente campesinista, Chayanov, fue un académico y técnico comprometido con el estudio y el devenir de la economía campesina en los años posteriores a la revolución que dio origen a la URSS. Chayanov desarrolló su trabajo en

“áreas de comunas con redistribución periódica de las tierras” (Chayanov, 1974: 66) y en una época particular de la Unión Soviética:

A partir del año crucial de 1923, las divergencias de opiniones sobre las relaciones entre la industria y la agricultura (...) se agravaron en el partido dirigente. La industria sólo podía desarrollarse, en un país que había agotado sus stocks, tomando en empréstito a los campesinos cereales y materias primas. “Empréstitos forzados” demasiado considerables que sofocaban el estímulo al trabajo; los campesinos no creían en la felicidad futura y respondían a las requisas con la huelga de los sembradores. Empréstitos demasiado reducidos amenazaban con provocar el estancamiento: al no recibir productos industriales, los campesinos no trabajaban más que para la satisfacción de sus propias necesidades y volvían a antiguas formas artesanales (Trotsky, 2008: 41).

Es decir, analizó las comunas campesinas donde la lucha contra la economía natural no había avanzado en la propiedad privada de la tierra y en un momento donde los intercambios comerciales con la industria y las ciudades estaban considerablemente estancados.

Chayanov intentó dar respuesta a los problemas concretos que hallaban los técnicos y funcionarios soviéticos; en particular, a aquellas cuestiones organizativas de la producción que no respondían a la organización de una “empresa de economía privada y que exigían una interpretación especial” (Chayanov, 1974: 29). A partir de sus trabajos Chayanov llega a una doble conclusión:

...que la unidad de explotación familiar, al carecer de la categoría salario, difiere en su comportamiento económico de la unidad económica basada en el trabajo asalariado, tanto al hacer sus estimaciones como en la motivación para el trabajo, y que la circulación del capital se produce en ella de manera diferente a la forma en que se da en la empresa capitalista, analizada tan brillantemente en el vol. II de El Capital (1974: 260).

Es decir, por un lado menciona que en la unidad campesina la motivación al trabajo está dada por la satisfacción del consumo de la unidad doméstica. Por lo tanto la intensidad del trabajo depende del balance subjetivo en pos de un “equilibrio interno” (1974: 254) basado en la relación entre consumidores/trabajadores y no por una lógica que busca acumular capital. Por otro lado, menciona que la incorporación de capital depende de la conservación de ese equilibrio interno en la unidad doméstica, es decir “la provisión óptima de capital para la familia que maneja la unidad” (1974: 255). Si la incorporación de capital genera un mayor trabajo, a pesar de estar acompañada de un ingreso mayor, la lógica campesina tenderá a rechazarla y se limitará a una cantidad que “ajuste el balance fuerza de trabajo consumidor” (1974: 254).

No obstante, Chayanov se encargó de plantear intencionadamente razonamientos que complejizan y van más allá de las condiciones propias en las que desarrolló su trabajo. Solo por citar algunos de tales casos encontramos afirmaciones como:

Cuanto más duro es el trabajo, comparado con la remuneración, más bajo es el nivel de bienestar en el cual la familia campesina cesa de trabajar, aunque es frecuente que para alcanzar incluso este nivel reducido deba hacer grandes esfuerzos. (...) Es evidente que este aumento en la producción puede ocurrir sin que se dé ningún cambio en la composición de la familia por el solo incremento del nivel de las necesidades debido a la influencia de la cultura urbana, por ejemplo (1974: 88).

El profesor Ernst Laur (...) apunta que en la mayoría del campesinado europeo es característico un fuerte incentivo para la acumulación y la adquisición, que a veces sobrepasa las necesidades de consumo. Es indudable que estos mismos incentivos se encuentran en muchos estratos del campesinado ruso, aunque no de modo tan evidente (Chayanov, 1974: 94).

Desde los referentes del descampesinismo, en cambio se hace referencia a una tendencia general⁵⁰ a la descomposición del campesinado como clase social en el marco del desarrollo del capitalismo en el campo. Sin embargo sus afirmaciones no se refieren por sí solas a una superioridad técnica (en términos productivistas⁵¹) y organizativa de las explotaciones capitalistas. Estas consideraciones son indisociables del contexto de desarticulación de las formaciones de la economía natural, y de la creciente división social del trabajo que implica el desarrollo del capitalismo (Marx, 1981; Lenin, 1972). Más allá de estas consideraciones sus predicciones resultan claramente inequívocas. Así podemos encontrar frases como las siguientes:

La infinita fragmentación de los medios de producción y el aislamiento de los propios productores. La monstruosa dilapidación de las fuerzas humanas. El progresivo empeoramiento de las condiciones de producción y el encarecimiento de los medios de producción constituyen una ley necesaria de la propiedad parcelaria (Marx, 1981: 1027).

Y se puede afirmar con absoluta certeza que todo paso hacia el empleo de procedimientos racionales de investigación será un paso hacia la confirmación de la siguiente verdad: en la sociedad capitalista la pequeña producción es desplazada por la grande, no sólo en la industria, sino también en la agricultura. (Lenin, 1985: s/d).

Sin embargo, al igual que ocurre con Chayanov, incluso en los escritos de Lenin, quizás el exponente más severo en cuanto a las perspectivas sobre la descomposición del campesinado, encontramos afirmaciones que relativizan, en parte, tales pronósticos:

Todos saben que la economía natural, es decir, la producción destinada, no al mercado, sino al consumo de la propia familia de la farm, desempeña un papel

⁵⁰ “Sin embargo esta tendencia no debe entenderse como una ley para casos individuales, sino como una ley de tendencias generales que debe confrontarse con las dinámicas concretas de acumulación del capital tanto a nivel local como general” (Lenin, 2003: s/p).

⁵¹ “La gran industria y la agricultura industrialmente explotada en gran escala operan en forma conjunta. Si en un principio se distinguen por el hecho de que la primera devasta y arruina más la fuerza de trabajo, y por ende la fuerza natural del hombre, mientras que la segunda depreda en forma más directa la fuerza natural del suelo, en el curso ulterior de los sucesos ambas se estrechan la mano, puesto que el sistema industrial rural también extenua a los obreros, mientras que la industria y el comercio, por su parte, procuran a la agricultura los medios para el agotamiento del suelo” (Marx, 1981: 1034).

relativamente importante en la agricultura y es desplazada con suma lentitud por la agricultura mercantil. Y si las tesis teóricas ya establecidas por la economía política se aplican con buen criterio, en lugar de hacerlo rígida y mecánicamente, entonces, por ejemplo, la ley del desplazamiento de la pequeña producción por la grande no puede ser aplicada más que a la agricultura mercantil. (Lenin, 1985: s/d).

Como mencionan Archetti y Stölen (1975) los casos analizados por Lenin y Chayanov son distintos, el primero centró su análisis en contextos donde los mecanismos de mercado se hallaban en franca expansión y el segundo en un contexto particular donde no existía un mercado de tierras, sino que la misma era repartida por una comuna y con un considerable freno en los intercambios entre el campo y la ciudad. Sin embargo entendemos ambos casos como diferentes momentos de avance en la destrucción de la economía natural. Lenin pone énfasis en la tendencia a la descampesinización en el capitalismo y Chayanov proporciona los elementos de análisis que dificultan la aplicación mecánica de la ley del valor a las unidades domésticas, es decir mientras sus necesidades de consumo se satisfagan predominantemente mediante la producción para el consumo propio y mediante relaciones no mercantiles.

Esta capacidad será más fuerte mientras más se conserven, lo que Marx llama los complementos normales de la economía parcelaria: la propiedad comunal y la industria domiciliaria rural (Marx, 1981: 1026). En la medida que estos complementos desaparecen y se profundiza la dependencia de la división social del trabajo, el campesino se transforma cada vez más en un “productor simple de mercancías” ⁵² (Marx, 1975b). Bajo estas condiciones el campesino va quedando sujeto cada vez más a ley del valor.

Sin embargo esto ocurre de una manera particular, que a partir de los escritos de Marx se analiza como una subsunción indirecta del trabajo al capital.

[P]ara que el campesino parcelario cultive su campo o compre tierra destinada al cultivo, no es necesario, pues, como ocurre en el modo normal de producción capitalista, que el precio de mercado del producto agrícola se eleve lo suficiente como para arrojar la ganancia media para él, y menos aún un excedente por encima de esa ganancia media fijado en la forma de la renta. (...) Mientras el precio del producto cubra su salario, cultivará su campo, y esto inclusive y a menudo hasta llegar a un mínimo físico del salario. (...) Parte del plustrabajo de los campesinos que laboran bajo las condiciones más desfavorables se dona gratuitamente a la sociedad (Marx, 1981: 1025 y 1026).

⁵² Shanin describe la importancia que puede llegar a adquirir en este proceso la destrucción de los estabilizadores internos de las sociedades pre-industriales: “La sociedad pre-industrial presenta una variedad de procesos y ajustes sociales que refuerzan la estabilidad y la cohesión controlando la polarización socioeconómica de las comunidades. (...) Los cambios pueden resultar de la presión directa, pero en oportunidades provienen más de la destrucción de los “estabilizadores” específicos que han formado parte de la estructura social campesina” (Shanin, 1976: 7).

La noción de subsunción indirecta se contrapone a la concepción “articulacionista”⁵³ propia de las visiones más radicales de la corriente campesinista. El concepto de subsunción indirecta:

reconoce la integración plena del espacio agrícola, con su diversidad y heterogeneidad, al movimiento de producción y reproducción capitalista, como otra forma a través de la cual el capital se expresa y reproduce como relación social. (...) Este enfoque, supone una concepción del capitalismo en donde el mismo no es considerado como exterior a estas formas calificadas por algunos como residuales, como algo marginal o como formas en transición sino que son parte constitutiva del mismo. La especificidad no se funda en su exterioridad al capital, sino en el modo particular en que éste las integra en su propio movimiento de reproducción. (Hocsman, 2003: 13).

Para Marx este campesino subsumido al capital constituye una clase ambigua en parte pequeño capitalista y en parte terrateniente, en su carácter de poseedor de medios de producción y tierra (Marx, 1981). Sin embargo, a menudo, solo obtiene de ellos un ingreso que apenas cubre su subsistencia. Como señala Roger Bartra

el campesino transfiere valor porque, como dueño de los medios de producción, acude al mercado en condiciones desventajosas; allí es despojado, según las circunstancias, de parte de la ganancia, de toda la ganancia o, con frecuencia, también de su salario (1976: 57).

Armando Bartra (2002) introduce la noción de “campesino moderno”, como un campesino distinto al de la economía natural. Se trata de un campesino transformado en un productor simple de mercancías y sometido a una subsunción indirecta del trabajo al capital que opera a través de la venta de su producción en el mercado.

5.1.1. El campesino moderno frente a la tendencia a la descampesinización

Según Bartra (2002) la existencia de campesinos bajo el capitalismo radica en su funcionalidad a la acumulación capitalista, ya que no necesitan obtener ni una renta ni ganancia, incluso ni siquiera cubrir un salario normal. Por ello pueden vender alimentos y materias primas a un precio menor de lo que lo haría una empresa capitalista. El efecto general de este tipo de producción es la ampliación del plusvalor relativo para el sector capitalista de la economía. Al reducir los costos de los alimentos de la clase obrera se amplía el margen de consumo de productos industriales, y con ello la valorización del capital, como ya vimos en el Capítulo 1. Para Bartra, entonces, la existencia de unidades de carácter

⁵³ Esta noción considera viable la coexistencia de modos de producción diferentes en una formación social, aunque subordinados a un modo de producción dominante. Para el caso que nos toca, desde el campesinismo se sostiene la coexistencia de un modo de producción campesino junto al modo de producción capitalista, con el primero subordinado al segundo. Más allá de esta subordinación, las particularidades ya mencionadas del campesinado harían posible su persistencia.

mercantil simple en el capitalismo es posible en la medida que pueden “producir y vender a precios que desalentarían” (2002: 13) a una empresa capitalista.

Bajo su concepción el campesino no constituye una clase en descomposición. Más aún, identifica un origen estructural para su existencia en el capitalismo; anclado, por un lado en la no generalización de las relaciones de producción capitalistas en la agricultura y, por otro en el origen del ingreso campesino.

Para nosotros la existencia potencial de campesinos en la sociedad capitalista también tiene un origen estructural: la no generalización de las relaciones de producción directamente capitalistas en la agricultura y su coexistencia con relaciones simplemente mercantil, lo que genera una forma de ingreso que ciertamente no es renta ganancia, pues no supone valorización de la inversión o de la propiedad, pero que tampoco es salario, pues no hay venta de fuerza de trabajo. El ingreso neto de subsistencia del productor directo por cuenta propia constituye potencialmente la base material de una clase específica del modo de producción capitalista: el campesinado moderno (2002: 14).

Para nuestro análisis hacemos propia la noción de campesino moderno y su condición estructural, aunque no compartimos su planteo funcionalista; más allá que durante la llamada etapa desarrollista resultó innegable. A nuestro entender la no generalización de las relaciones de producción capitalista no reside solo en la capacidad del campesino para vender a precios imposibles para una empresa capitalista -lo cual está limitado a algunas actividades como veremos más adelante-. Sino que entendemos esta cualidad íntimamente vinculada a lo que Bernstein (2004; 2006) ha denominado la cuestión agraria del trabajo.

Según Bernstein (2004) la cuestión agraria involucra dos problemas centrales. El primero está referido al avance del capitalismo sobre el campo y las formas en que este último era subsumido al capital. El segundo se refiere a la lucha de clases y sus transformaciones a partir de este avance. Para el autor el primer problema, al que denomina “cuestión agraria del capital” (2004: 200), ya estaría resuelto en términos generales a escala global, más no en su totalidad. En contraste, en la actualidad se despliega con mucha mayor potencia el segundo de los problemas, al cual denomina la “cuestión agraria del trabajo” (2004: 221).

En el contexto del capitalismo actual la cuestión agraria del trabajo habría mutado de su forma original (Bernstein, 2006). El avance del capitalismo en su fase neoliberal agudizó el problema del desempleo, proliferando la desocupación y toda forma de trabajos precarizados, informales, y la subocupación (Antunes, 2013). Así amplios segmentos de trabajadores se ven empujados a vender su fuerza de trabajo directa o indirectamente a diario para alcanzar su subsistencia.

La contradicción subyacente de un sistema capitalista mundial que promueve la formación de un proletariado mundial al cual no puede proporcionarle de forma generalizada un salario vital (es decir, el más básico costo de reproducción), lejos

de estar resuelto, se ha vuelto más agudo que nunca (Arrighi y Moore, 2001: 75, citado en Bernstein, 2006: 455).

Frente a estas condiciones la cuestión agraria del trabajo ya no estaría centrada en las formas de resistencia o de diferenciación de los campesinos frente al avance del capitalismo. Sino principalmente en la de las crecientes “clases del trabajo” (Bernstein, 2006: 455) que derivan en luchas por la tierra como forma de alcanzar su reproducción cotidiana. Aquí no proponemos que esta mutación lleve al reemplazo de la “vieja” cuestión agraria del trabajo, sino su coexistencia e imposibilidad de considerarlas aisladamente.

Y sí en un principio la lucha del capital contra la economía natural provocó lo que Azcuy llama “descampesinización suficiente” (2014: 10) y la transformación de una parte del campesinado en productores simples de mercancías, actualmente el capitalismo se muestra incapaz de generalizar las relaciones de producción capitalistas. La tendencia a la descampesinización encuentra así un freno, que está dado por el mismo carácter parasitario del capital; del mismo modo que no puede generar empleo asalariado para toda la población (Antunes, 2013). Pero un freno no en el sentido de su detención, sino como una contratendencia, bajo la cual las resistencias a la pauperización y las luchas de los asalariados por la tierra (Bernstein, 2006; Van der Ploeg, 2008) generan procesos de recomposición que pueden ir en sentido opuesto a la tendencia general a la descampesinización.

5.2. Diferenciación y descomposición social en campesinos

En el apartado anterior planteamos una aclaración de los diferentes sujetos que las vertientes campesinista y descampesinista denominan como campesino. Siguiendo la discusión entre ambas corrientes, en este apartado nos proponemos desarrollar desde una postura marxista los elementos teóricos que adoptaremos para nuestro análisis de la diferenciación/descomposición social campesina. Particularmente nos detendremos en algunos aspectos puntuales del debate campesinistas/descampesinistas debido a la cercanía que poseen algunos trabajos sobre horticultura en la literatura argentina, con la vertiente campesinista, y que pueden contribuir a generar confusiones en nuestra exposición.

Como señalamos al inicio del capítulo los análisis “campesinistas” construyen su definición de los sujetos sociales mediante una serie de elementos definatorios. La presencia o ausencia de tales elementos los acerca o distancia de un tipo en particular. Sin embargo, al interior de la corriente campesinista los neo-chayanovianos rescatan el término “campesino”, aún en el caso de productores simples de mercancías. Este rescate se apoya en sus resistencias

al deterioro de los términos de intercambio frente al avance de la industrialización de la agricultura (Van der Ploeg, 2008). Tales estrategias tienden a generar autonomía respecto de los circuitos de valorización del capital. Las mismas adoptan una amplia variedad de formas, desde prácticas productivas basadas en la intensificación del trabajo, hasta el recurso a relaciones sociales de reciprocidad. Como se verá, en nuestra exposición adoptaremos algunos de los aportes que realizan estos autores.

Para nuestro análisis, en cambio, nos remitimos a una agrupación de clases sociales que ubica a la organización social del trabajo como elemento decisorio (Murmis, 1992). Partimos de la clasificación que desarrolla Lenin (1960) sobre las clases sociales rurales en el contexto del desarrollo de la mercantilización y la división del trabajo en el campo. Lenin distingue, además de la burguesía rural, los terratenientes y el proletariado rural, distintos tipos de campesinos que tienden a su descomposición hacia el proletariado o a la burguesía. En primer lugar, menciona a los campesinos semiproletarios que poseen (en propiedad, arriendo u otra forma) parcelas tan pequeñas que su producción solo les alcanza para lograr una parte de los productos necesarios para su subsistencia y deben recurrir al trabajo asalariado. En segundo lugar, los campesinos pobres que poseen una parcela tan reducida que no necesitan contratar jornaleros y, a su vez, que solo alcanza para satisfacer las necesidades de sus familias. En tercer lugar, los campesinos medios que poseen pequeñas parcelas de tierra que les permite mantener a sus familias y, además, les otorga la posibilidad de obtener ocasionalmente cierto excedente. Éste puede transformarse en capital, y con ello se abre la posibilidad de contratar trabajo asalariado. Lenin se refiere aquí a jornaleros, no a asalariados permanentes. Por último, los campesinos ricos a los que define como “los patronos capitalistas en la agricultura” (1960: 150) ya que trabajan su tierra con trabajo asalariado como norma. Sólo los ubica entre los campesinos por el trabajo manual personal en la explotación, y por su residencia y formas culturales rurales.

Archetti y Stölen (1975) plantearon una objeción a la clasificación de Lenin basada en la dificultad que surge al analizar la diferenciación social campesina principalmente desde la contratación de mano de obra. Los autores recurren a los desarrollos de Chayanov para relativizar esta clasificación. Como demostró este último, muchas veces los fenómenos de compra y venta de fuerza de trabajo están relacionados con el ciclo de desarrollo que atraviesa el grupo doméstico⁵⁴. Sin embargo, este planteo nos parece que no invalida al anterior, sino

⁵⁴ Chayanov desarrolló la teoría de los ciclos de desarrollo que atraviesa una familia campesina. Estos ciclos estaban íntimamente ligados al desarrollo biológico de una familia, y poseían una duración aproximada de unos 25 años desde el momento que se establece una nueva pareja hasta el momento de su muerte. Chayanov observó

que enriquece el análisis de los campesinos “medios” y “pobres”, pero ambos siguen siendo sustancialmente distintos del que Lenin clasifica como “campesino rico”.

Dicho esto, adoptaremos para nuestro análisis una serie de postulados planteados por Murmis (1992, 1994) para definir las características de nuestro “campesino moderno”. En primer lugar, “el carácter campesino de las unidades está definido por el hecho de que el trabajo familiar se mantenga como componente decisivo en el proceso productivo” (Murmis, 1992: 93). En segundo lugar, las unidades campesinas no están ajenas a las dinámicas internas y externas que modifican sus capacidades de reproducción y por lo tanto “tienden a estar "en flujo hacia" o "resistiendo el flujo hacia" otros tipos de unidades productivas” (1992: 80). En tercer lugar, más allá de los flujos que tienden a la descomposición hacia arriba o hacia abajo, en la práctica la amplia mayoría de estas unidades casi no hayan logrado capitalizarse, y están afectadas muchas veces por dificultades para reproducirse (Murmis, 1994).

Cabe aclarar que cuando nos referimos a descomposición del campesinado nos referimos a su transformación en una clase social distinta, como por ejemplo su descomposición en burguesía o proletariado; en tanto cuando hablamos de diferenciación social nos referimos a los desplazamientos al interior de una misma clase, como por ejemplo el paso de campesino pobre a campesino medio (Murmis, 1992).

5.2.1. La contratación de mano de obra no familiar

Como señalamos previamente, bajo nuestra clasificación la contratación eventual de trabajadores asalariados no es incompatible con la categoría de campesino. Sin embargo esta denominación resulta difícilmente sostenible cuando el trabajo asalariado se torna permanente o reemplaza una buena parte del trabajo familiar. Dicho esto abordamos las polémicas que giran en torno a la figura del *farmer* como punto de partida para esta discusión.

Lenin desde una definición de las clases sociales a partir de las relaciones de producción clasifica a los *farmers* como pequeños capitalistas agrarios. En su descripción sobre los campesinos ricos, es decir aquellos que trabajan su tierra como norma con trabajo asalariado, menciona:

De estos campesinos acomodados sale la clase de los *farmers* (...) El volumen de la hacienda supera aquí, en la mayoría de los casos, a la fuerza de trabajo de la familia, y por eso la formación de un contingente de braceros, y más aún de

que a partir de estos ciclos podían establecerse algunos fenómenos de orden económico por los que atraviesa el grupo doméstico. La capacidad de trabajo y el número de consumidores que componen el grupo doméstico, son las variantes principales que permiten establecer un punto de equilibrio entre la satisfacción de sus necesidades y el tiempo de trabajo invertido en la explotación.

jornaleros, constituye una condición necesaria para la existencia de los campesinos acomodados. El dinero libre, obtenido a título de ingreso neto por estos campesinos, se invierte, bien en operaciones comerciales o usurarias (...) en la compra de tierras, en el mejoramiento de la hacienda, etc. (Lenin, 1972: 162).

Nosotros consideraremos al *farmer*, siguiendo a Lenin, como parte de la pequeña burguesía agraria. Conviene aclarar que la condición de pequeña burguesía agraria no debe entenderse como una condición peyorativa, sino en su carácter de pequeño comprador de fuerza de trabajo necesaria para poner en funcionamiento sus medios de producción, y amenazado por lo general por el desarrollo y concentración del capital (Marx y Engels, 1999).

En cambio, la categoría de *farmer* en los estudios agrarios en nuestro país se ha utilizado para designar a un sujeto distinto. El trabajo más emblemático que gira en torno a esta figura es el de Archetti y Stölen (1975). En él se analiza a los colonos del norte de Santa Fe dedicados al cultivo de algodón. Los autores seleccionaron intencionadamente este cultivo ya que los colonos debían recurrir a la contratación de trabajo asalariado en la cosecha. Esta característica les permitiría observar “de cerca el problema de la acumulación vinculado al problema de acumulación de la plusvalía...” (1975: 14).

Para Archetti y Stölen el *farmer* constituye un sujeto distinto tanto a los campesinos como a los capitalistas. Los autores definen al *farmer* como “un productor que combina trabajo doméstico y trabajo asalariado y que acumula capital, lo que permite, en un lapso significativo, ampliar el proceso productivo aumentando la productividad del trabajo” (1975: 149). A primera vista desde nuestra clasificación podríamos decir que estamos ante el *farmer* que Lenin ubicó como un pequeño capitalista agrario. Sin embargo, cuando describen pormenorizadamente la organización del trabajo mencionan:

El ciclo agrícola que consiste en la producción de cereales y oleaginosas para la venta constituye el principal rubro económico de las explotaciones. El algodón es el único cultivo que requiere la contratación de fuerza de trabajo asalariada para la cosecha y la carpida. En los cultivos de girasol, lino, trigo y maíz estas operaciones se realizan con máquinas de corte y trilla que el colono alquila (...) [En este caso] el colono sólo indirectamente usa fuerza de trabajo asalariada ya que es el propietario de las mismas el que se encarga de contratar sus peones y abonarles el salario. El colono y miembros del grupo doméstico, los varones exclusivamente, realizan todas las tareas de preparación, siembra y carpidas mecánicas. En lo que uno puede considerar trabajo calificado no hay fuerza de trabajo asalariado. (1975: 49 y 50).

Como podemos ver, se trata de una organización del trabajo que involucra trabajo familiar, trabajo asalariado temporario y contratación de servicios, todo esto mediado por medios de producción que requieren de un cierto nivel de acumulación.

Azcuy (2010) aborda sujetos con características similares: los “chacareros” de la zona núcleo de cultivo de cereales y oleaginosas de la pampa húmeda. Aunque, a diferencia de

Archetti y Stölen, delimita los tipos sociales desde las relaciones de producción en lugar de las lógicas de reproducción, llevando hasta un extremo la categoría de campesino. Su análisis se basa en los datos del censo agropecuario y su población objetivo comprende las explotaciones de menos de 56 Ha. Azcuy agrupa como campesinos capitalizados a quienes empleando trabajo familiar no contratan asalariados permanentes ni más de 25 jornales al año. En caso contrario, o también para aquellos casos que han reemplazado una parte sustancial del trabajo en la explotación⁵⁵ por contratación de servicio de maquinarias, los clasifica como pequeños capitalistas agrarios. Nosotros compartimos esta posición, aunque, como ya hemos visto, en nuestro caso la categoría de campesino no se ve forzada a tales extremos debido al intenso trabajo que implican los cultivos hortícolas, en relación a los casos analizados por Azcuy.

Entre las pocas referencias al término *farmer* en los estudios sociales sobre la horticultura en nuestro país encontramos un trabajo de Benencia (1994), el cual se ha convertido en una referencia obligada. Por ello nos hemos detenido en el análisis de esta figura. Como señalara Lemmi (2011) esta aproximación se basa en una clasificación de los diferentes sujetos a partir de sus lógicas de reproducción con un enfoque cercano a la vertiente campesinista. Esta afirmación se basa en que en este trabajo los tipos sociales se definen partiendo de las lógicas de reproducción de diferentes unidades, relegando las relaciones de producción en esta determinación a un lugar secundario. “[E]ntienden que en las explotaciones hortícolas se combinan rasgos capitalistas y no capitalistas, destacando la naturaleza familiar de las unidades productivas por sobre la existencia de trabajo asalariado” (Lemmi, 2011: 3). Además, al igual que los estudios campesinistas, no recurre al término campesino ya que considera que estos sujetos se han transformado de manera tal que no resulta adecuado mantener esa denominación. En su lugar recurre al término de “productor familiar”.

En este trabajo Benencia describe las estrategias desplegadas por los horticultores del cinturón verde de Buenos Aires a mediados de los ‘90, identificando dos comportamientos principales. Por un lado, productores de tipo empresarial con una “lógica de expansión flexible” (Benencia, 1994). Esta lógica consistía en la expansión a través del arriendo de tierras y puesta en producción con medieros haciendo uso intensivo de insumos y maquinarias. Por otro lado, los productores familiares con explotaciones menores a 10 Ha a

⁵⁵ La cual “no requiere con la tecnología actual más de 5 a 10 días de labores (trabajo físico-manual) al año, para por ejemplo cultivar una soja de primera en una superficie de 50 hectáreas. O sea que nos hallamos ante un “productor” que produciría 10 días sobre 365” (Azcuy, 2010: 16).

los que atribuye una “lógica resistencial” (Benencia, 1994). Estos productores poseían maquinaria envejecida y una baja capacidad de compra de insumos.

La “lógica resistencial” implicaba el uso intensivo del suelo y mano de obra para compensar estas carencias, por lo cual también debían recurrir a la mediería. Para denominar a este segundo grupo Benencia recurre al término farmer.

los pequeños productores familiares, o "*farmers*" de la horticultura, que no desiertan de la actividad vendiendo sus tierras –a otros productores o para ser usadas como casas de descanso o "*countries*"- o alquilándolas para vivir de su renta, deben desplegar una estrategia de tipo resistencial, si quieren mantenerse en el mercado (Benencia, 1994: 24).

Contratar un medianero en la explotación es introducir a otro productor familiar en la misma unidad -un "campesino", podríamos aventurar, por las características habituales de dicho trabajador-, y asegurarse los beneficios del trabajo intensivo y cuidadoso que desarrollaría el propio patrón, sin la necesidad de controlar tan de cerca el cumplimiento de las tareas, como sucede cuando se contratan asalariados (1994: 24).

Benencia (2002) menciona que los porcentajes que percibe el mediero varían de acuerdo a los insumos que este último puede aportar. En los cultivos a campo –no en invernáculo- que caracterizan al productor con “lógica resistencial” el mediero puede llevarse entre el 40 y 50 % de la producción “dada la relevancia de los aportes de mano de obra e insumos” (2002: 12) que realiza este último. Desde nuestro punto de vista, para los productores “con lógica resistencial” que menciona Benencia sólo podríamos hablar de un campesino si éste continúa cultivando parte de su campo principalmente con fuerza de trabajo familiar y sí, al mismo tiempo, la relación de mediería constituye una genuina relación de ese tipo. De lo contrario, estaremos en presencia de una relación asalariada encubierta y por ello frente a pequeños productores capitalistas, como en los casos que observamos en los Capítulos 3 y 4.

Los casos en que se dan tratos de mediería genuinos en nuestro caso son muy poco frecuentes. Por lo general este tipo de trato lo observamos como recurso de campesinos criollos con poca fuerza de trabajo familiar que les resulta insuficiente para trabajar la totalidad de la tierra que poseen. Frente a los costos de llevar esas parcelas con trabajo asalariado a veces optan por asociarse un mediero, en este caso sí como dice Benencia “otro campesino” (1994: 24). Un campesino criollo comentó que solía recurrir a veces a este tipo de acuerdos en una parte de las 3 Ha de su propiedad, el trato era: “A medias, yo pagaba el agua y ponía la mitad de los venenos metía todo yo y la otra mitad de los venenos y los plantines pagábamos a medias y el hacía el trabajo. A medias todo, nada más que yo ponía el agua y la tierra” (20.CM.MA).

5.2.2. La incorporación de capital

Si bien las relaciones de producción se constituyen como el elemento determinante en nuestra clasificación, también resulta necesario considerar el lugar que ocupa la acumulación de capital en los procesos de diferenciación/descomposición campesina. Como ya hemos visto, Lenin menciona la posibilidad del campesino para acumular capital, aunque sea eventualmente, como punto de partida para una descomposición hacia arriba. En su clasificación, Lenin (1960) otorgó relevancia al tamaño de las parcelas y a la capacidad del trabajo familiar como punto de partida para el logro de un eventual excedente, que podía destinarse a la contratación de asalariados. También planteó en su momento la importancia creciente de la industria en la agricultura como proveedora de medios para aumentar la productividad de la tierra y del trabajo (Lenin, 1972). Si la obtención de ese excedente alcanzaba un grado tal que el trabajo asalariado terminaba por desplazar al trabajo familiar, para Lenin existía una situación de descomposición social del campesino en un capitalista agrario.

Sin embargo, citando a Murmis “[m]ás complejo es caracterizar la situación en que la acumulación se expresa fundamentalmente a través de un proceso de control de medios de producción, operando estos a través de mano de obra familiar, en unidades de composición orgánica relativamente alta” (1992: 89). O más aún los casos que observaba Newby en pleno auge de la revolución verde, donde pequeñas empresas capitalistas reemplazaban trabajo asalariado adoptando un “carácter familiar” (1983b: 78). En nuestro caso no nos encontramos con ejemplos tan extremos como los que se ocupa Azcuy (2010), mencionados anteriormente, donde la temporada se ha reducido a entre 5 y 10 días laborales al año. Aunque sí nos ocupan casos donde familias campesinas han acumulado una considerable cantidad de medios de producción, logrando aumentar su producción y al mismo tiempo conservando una organización del trabajo predominantemente familiar. Pachano (1980) en su análisis sobre la acumulación en campesinos, afirma que la capitalización no implica “la adopción de formas y relaciones de producción capitalistas” (1980: 470). Más aun para el autor la capitalización de estos sujetos solo es posible por sus condiciones no capitalistas, es decir “la capitalización es posible porque hay la presencia de elementos de la economía campesina” (1980: 470). Dicho esto, intentaremos aportar algunos elementos que nos permitan avanzar en una caracterización de estos casos.

Cuando Marx analiza la subsunción del proceso de trabajo al capital realiza una distinción en este proceso. Por un lado, denomina “subsunción formal” al momento en que el trabajo queda subordinado al capital sin mediar una transformación técnica del proceso de trabajo. Por otro lado, denomina “subsunción real” del proceso de trabajo al capital cuando esta subordinación ya incluye una transformación de los medios de producción que pasan a ser proporcionados por la industria. Con ello a la extracción de “plusvalía absoluta” se suma ahora la extracción de “plusvalía relativa” (Hocsman, 2003). No está de más mencionar que la subsunción real no debe entenderse como un todo o nada, sino como un fenómeno que tiende extenderse y profundizarse. Pero tampoco debe pasarse por alto las particularidades que tiene la subsunción del proceso de trabajo en la agricultura, donde una parte importante del proceso de producción “se desarrolla naturalmente” (Foladori, 1986: 165) y no puede ser reemplazado o controlado en los niveles que ocurre en la industria.

En este sentido, Marx señala como premisa del capitalismo la apropiación de un mínimo determinado y siempre creciente de capital en manos del capitalista; y que ese mínimo es mayor cuanto más desarrollada está, en esa rama, la productividad social del trabajo. “El capitalista debe ser propietario o usufructuario de medios de producción a escala social, en una cuantía de valor que haya perdido toda relación con la producción posible del individuo o de su familia” (Marx, 1971: 73).

Dicho esto podemos afirmar que la producción mercantil simple campesina puede mantenerse en actividades donde el paso de una subsunción indirecta formal a una subsunción indirecta real no ha ocurrido con gran intensidad (Hocsman, 2003). Es decir, que ese mínimo de medios de producción necesarios para alcanzar una productividad cercana al “tiempo de trabajo socialmente necesario” (Marx, 1975b; Bartra, 1976) aún esté, potencialmente, al alcance de una familia que cuenta principalmente con su fuerza de trabajo como elemento para capitalizarse.

Esto último también resulta posible, al mismo tiempo, por el “abaratamiento de los elementos del capital constante” (Marx, 1976: 301) por efecto de la creciente productividad del trabajo. Ya que si bien por un lado el valor del capital constante aumenta permanentemente, lo hace en una proporción menor que su volumen material. Para ser más claros, piénsese en el costo de un tractor que a principios del siglo XX resultaba impensable para una explotación campesina. Actualmente debido a los saltos de productividad del trabajo

social, hoy en día un tractor viejo⁵⁶, puede estar al alcance de una explotación campesina a costa de un considerable esfuerzo. Lo cual además pone en evidencia la diferencia entre los grados de productividad que el capitalismo ha podido arrancar por un lado a la industria y por otro a la agricultura.

Hasta aquí hemos proporcionado una serie de elementos que nos permiten analizar las transformaciones a las que quedan sujetos los campesinos modernos frente a la creciente subsunción de la agricultura al capitalismo, y ante lo cual resulta imposible permanecer inmutable. Así se han considerado bajo qué situaciones la contratación de asalariados no modifica en gran medida la organización del trabajo y por ende podemos continuar hablando de unidades campesinas. Y quizás más importante aún hemos definido como límite teórico para considerar una explotación campesina de acuerdo a su nivel de capitalización, que tal grado sea factible de alcanzar por una familia que cuenta con su fuerza de trabajo como principal elemento para una eventual acumulación. Como veremos a continuación la horticultura en Mendoza aún proporciona la posibilidad de que ocurran procesos de campesinización o recomposición.

5.3. Prácticas de reproducción campesina en la horticultura de Mendoza

Este apartado está dedicado a describir las prácticas de reproducción que adopta la producción campesina en la horticultura en la provincia de Mendoza en la actualidad. En un primer momento identificamos algunas características específicas que presentan estos sujetos sociales en cuanto a tipos de cultivo, organización del trabajo, acceso a medios de producción, tenencia de la tierra, entre otros. Seguidamente analizamos un conjunto de prácticas de reproducción que hacen posible la persistencia de estos sujetos en el contexto creciente concentración de la producción y subordinación del eslabón primario tanto “cadena arriba” como “cadena abajo” (Graziano da Silva, 1994).

Como se desprende de las tablas 2.6 y 2.7 del Capítulo 2, el grueso (55 %) de las explotaciones menores de menos de 15 Ha cultivadas se encuentran en la zona del cinturón verde⁵⁷ (Zona 1). La mayoría de ellas poseen menos de 5 Ha cultivadas. Las aproximadamente mil cien explotaciones restantes de menos de 15 Ha se hallan repartidas entre el segundo anillo (Zona 2), la zona Este (Zona 3), Valle de Uco (Zona 4) y Oasis Sur (Zona 5) con cerca

⁵⁶ Por ejemplo, un tractor mod. 1981 apto para chacra en Mendoza se ofrecía por 315.000 pesos. Un valor similar al auto 0 KM más económico del mercado. Una camioneta mod. 2003 ronda también valores similares. Precios extraídos de internet a la fecha (2/11/18).

⁵⁷ 1.383 EAPs de las 2.524 EAPs con cultivos hortícolas con hasta 15 Ha de la provincia

de 400 EAPs la primera, 300 EAP en Valle de Uco y Oasis Sur, y unas 200 EAP de hasta 15 Ha en la Zona Este. Cabe aclarar que no todas son explotaciones campesinas, buena parte de ellas son pequeñas, e incluso medianas explotaciones capitalistas; pero estos datos sirven como una aproximación a la relevancia numérica que tienen este tipo de explotaciones.

La ubicación geográfica de las explotaciones y por ende el tipo de cultivos que pueden realizar condiciona el tipo de estrategias de reproducción, como ya venimos señalando en el desarrollo de esta tesis. Ello se refleja particularmente en el contraste entre las explotaciones ubicadas en zonas próximas a la ciudad y las más alejadas como en Valle de Uco. Como vimos en la tabla 2.5 las zonas próximas a la ciudad desarrollan una amplia variedad de cultivos hortícolas incluyendo de frutos, pesadas y de hoja, acompañado además de un escalonamiento temporal de los mismos. En cambio en el Valle de Uco se observa una marcada especialización en no más de 5 cultivos “pesados” que acaparan el 97 % de la superficie hortícola de dicha zona. Dada esta particularidad, nuestra exposición retomará repetidamente esta diferencia cuando sea necesario refiriéndonos a ellos como cultivos hortícolas diversificados y especializados.

5.3.1. El proceso de trabajo en las unidades campesinas

a- Grupo doméstico

Como ya hemos mencionado, la principal característica de las unidades campesinas es la organización del proceso de trabajo fundamentalmente a partir del trabajo familiar. Sin embargo, hasta aquí llegan las coincidencias desde la cual se despliegan una amplia variedad de combinaciones. Entre los campesinos “criollos”, es decir, aquellos que su origen se remonta a las migraciones de la primera mitad del siglo XX, presentan grupos familiares; donde los miembros que trabajan activamente en la explotación oscilan entre uno a dos personas. En ocasiones trabaja el hombre solo, ya con una edad que ronda los 50-60 años, o con la ayuda de uno de sus hijos y ocasionalmente la mujer, que se han retirado un poco de la actividad luego de participar activamente en ella. En uno de estos casos, uno de los entrevistados solía establecer medierías al 50 %, ya que con su sólo trabajo era incapaz de trabajar la totalidad de su finca de 3 Ha. En estas familias con grupos domésticos reducidos las labores estacionales suelen realizarse con la contratación de asalariados temporarios al tanto. Aunque también existen casos de familias campesinas “criollas” que transitan fases más tempranas del ciclo de desarrollo del grupo doméstico (Chayanov, 1974). Por ejemplo,

familias con una pareja adulta que ronda los 40-45 años, donde los hijos ayudan en sus ratos libres; o incluso de familias en etapa de fisión⁵⁸ (Fortes, 1969) donde la formación de una pareja por parte de uno de los hijos otorga un nuevo impulso a la actividad. Pero por lo general, en las familias campesinas criollas los hijos no quedan tan implicados en la producción agrícola. Reduciéndose a no más de un hijo quien continúa la actividad, e incluso a veces ninguno, prefiriendo alguna actividad como asalariados. Frente a esta realidad, algunos campesinos que lograron reunir cierto capital se han convertido en patrones trabajando su finca con “chacareros”.

En cambio, los campesinos de origen boliviano, cuya estancia en el país se remonta a migraciones más recientes que datan de las tres últimas décadas del siglo XX, presentan por lo general grupos familiares más numerosos. Se trata en su mayoría de grupos domésticos en fase de expansión o de fisión (Fortes, 1969), que pueden sumar en torno a 5 o 7 personas en edad de trabajar. Entre los hijos más jóvenes se observa una tendencia a combinar el trabajo en la explotación con estudios secundarios o universitarios. Más allá de esto, el número de hijos de los campesinos de origen boliviano que continúan en la actividad agrícola sigue siendo mayor al que presentan las familias “criollas”.

b- Organización del trabajo

Más allá de la dotación de trabajo familiar una de las diferencias más importante para la organización del trabajo surge a partir del tipo cultivo desarrollado. En aquellos productores que se han especializado en cultivos pesados, como el ajo, zanahoria, cebolla o papa, o tomate en época de plantación y cosecha, es habitual que se recurra a la contratación de asalariados temporarios, con pago “al tanto”. Esto se debe a las relativamente grandes superficies de estos cultivos que se siembran o cosechan en un momento puntual, lo cual demanda una cantidad de trabajo que excede la fuerza de trabajo familiar.

Los campesinos de origen boliviano también suelen recurrir a relaciones de reciprocidad, aunque aparentemente con menor frecuencia que la observada entre los chacareros del mismo origen. Esto está motivado, en parte, por una cuestión de proximidad

⁵⁸ Fortes (1969) identifica tres fases del ciclo de desarrollo del grupo doméstico. La primera la denomina fase de expansión. Esta fase corresponde a la etapa inmediata a la formación de la pareja y a la procreación de sus hijos. Con la llegada de los hijos a una edad laboral la fuerza laboral de la familia va ampliándose progresivamente. La fase siguiente a la que denomina fisión, o también de dispersión, corresponde a la conformación de parejas por parte de los hijos, las que pueden permanecer bajo el mismo grupo familiar o separarse de éste. La tercera y última etapa es la fase de reemplazo, en la cual alguno de sus hijos releva a sus padres al mando de la explotación. Esta fase culmina con la muerte de la pareja.

que se diluye por fuera de las grandes fincas trabajadas con chacareros que caracterizan la producción de hortalizas pesadas; pero también porque resulta habitual que reemplacen o reduzcan este tipo de cultivos y se dediquen a otros, de ciclos más cortos y en menores superficies como hortalizas de hoja en el cinturón verde, o de menor demanda de trabajo como el zapallo en Valle de Uco.

Entre los productores campesinos del Valle de Uco también observamos una incipiente tendencia al alquiler de maquinaria para siembra y cosecha en zanahoria y ajo. Una entrevistada afirmó “lo que es siembra depende. Lo que es zanahoria lo hace una máquina, eso hay que alquilarlo” (37.CS.SC). En el mismo sentido otro entrevistado mencionó en caso de una familia campesina que contrataba el servicio de maquinaria para la siembra de ajo.

Es una familia grande, son varios, 5 más o menos son ellos y ellos hacen el...cuando hace falta (...) [La máquina la contratan con] el vecino, o sea el vecino tiene la máquina esa para plantar que es bien linda, la verdad nunca la había visto, este año la vi plantar y fabuloso. (22.CM.SC).

Al mismo tiempo, en algunos de estos cultivos que se canalizan a través de acopiadores, parte de las tareas de cosecha recaen en el comprador. Por lo cual el productor se desliga de tener que reunir la fuerza de trabajo para estas tareas, con todo el esfuerzo que ello implica. En estos casos el comprador organiza sus propias cuadrillas para la cosecha, carga y embolsado en el zapallo, la recolección y embolsado en la papa, o la carga en el ajo. El caso más desarrollado es el de la zanahoria, para la cual es habitual la cosecha a cargo del comprador con sus propias cuadrillas e incluso con máquinas cosechadoras.

La especialización en estos cultivos de ciclos largos (como ajo, tomate o papa) genera tiempos muertos en los cuales el exceso de fuerza de trabajo ociosa puede emplearse fuera de la explotación, sumando así un ingreso extra. En cambio en aquellos productores que desarrollan una producción más diversificada, combinando variedades de hortalizas de hoja, frutos o pesadas, las labores suelen ser más intensas pero a la vez se dan de forma escalonada en el tiempo. Esta forma de organizar el proceso de producción deja poco tiempo libre a los miembros de la familia por lo que casi no se dan casos de pluriactividad; y al mismo tiempo hace posible que una familia numerosa casi no contrate asalariados temporarios salvo raras ocasiones. A su vez el desarrollo de una variada oferta de productos sostenida en el tiempo facilita que alguno de sus miembros se dedique a la comercialización en alguna feria local alquilando un puesto. Claro que esta combinación solo es posible en zonas próximas a la ciudad de Mendoza debido a lo perecedero de los productos y del costo y tiempo de traslado al punto de venta.

c- Acceso a tierra y agua

Las superficies trabajadas también varían, entre otros tantos factores, de acuerdo al tipo de cultivos y al momento que atraviesa el ciclo de desarrollo del grupo doméstico. Así, en explotaciones donde se desarrollan cultivos diversificados la superficie oscila en torno a las 5 Ha en los casos de familias numerosas, promedio que desciende hasta incluso 2 Ha en los casos de grupos domésticos envejecidos sin reemplazo por parte de la siguiente generación. En cambio, en explotaciones campesinas especializadas hortalizas pesadas los promedios ascienden a 6-8 Ha en familias numerosas, que puede ampliarse a 10-12 Ha cuando se mecanizan parte de las tareas o se dispone de un mayor capital para contratar asalariados temporarios. De igual modo estos promedios descienden cuando se trata de familias menos numerosas, hasta llegar incluso a casos con 2 o 3 Ha cuando queda el hombre mayor trabajando solo.

Respecto de la tenencia de la tierra, en un tercio de los casos que entrevistamos se recurrían al arriendo de la tierra y el resto eran propietarios. La forma de arriendo más común se lleva a cabo mediante el pago en dinero sobre un porcentaje de la producción, por lo general del 30 % pero que a veces puede reducirse al 25 e incluso 20 %. En estos casos el propietario de la tierra no interviene en ningún momento del proceso productivo. El arriendo en dinero por suma fija no es tan utilizado debido a los riesgos y oscilaciones que implica esta actividad. Es decir, es una forma de tenencia de la tierra a medio camino entre la aparcería y un arriendo clásico.

Si miramos la tenencia de la tierra, entre los campesinos “criollos” tres de los diez entrevistados arrendaban tierra. Los siete restantes eran propietarios de sus tierras desde fechas muy disímiles, dos eran propietarios no hace más de 10 años, dos desde hace más de 30 años y los otros tres lo eran por herencia. Entre los campesinos de origen boliviano, cuatro arrendaban y los otros siete eran propietarios. Entre estos últimos, solo dos eran propietarios de la tierra hace más de 30 años. El resto habían accedido a la propiedad desde el año 2000 en adelante.

En general no encontramos casos en que se combine propiedad con arrendamiento, salvo en Valle de Uco por motivos de rotación del suelo de los campos propios. En el otro extremo, algunos de los productores más envejecidos y sin reemplazo generacional y también entre productores que pasaban fuertes dificultades económicas, habían decidido arrendar parte de sus tierras trabajando superficies menores.

La compra de la tierra implica la elección de un “modo de vida y referencia identitaria” (Baudel Wanderley, 2001: 32) con el medio rural, más allá de su uso productivo. Dicho por una campesina: “para vivir, me gusta el campo a mí. Para vivir y hacer mi vida, el campo. La ciudad no, mucha joda” (30.CP.SC). En los casos de compra todos los campesinos establecieron su residencia en la explotación combinando frecuentemente la producción de diferentes especies vegetales para el autoconsumo y la cría de animales. Mientras que en los casos de arriendo la mayoría vive fuera de la misma, aunque próximos a ella. Un campesino mencionó al respecto:

Algunos años que ha valido y ahí he logrado comprar la tierra y no he podido nunca más hacer, la casa. Tenía la idea de hacer una casa pero no podía, no me sobraba. Y gracias a que salió la jubilación, de ahí me até un poco, y como me hago siempre huerta para comer, he ahorrado un poco y compré material, otro año el hierro, otro año ya construí. Así me hice la casa, y si no andaba así con casa prestada, de los patrones, cuando trabajas al día te dan la piecita (31.CP.SC).

En cuanto al acceso al agua, la distribución superficial por derecho de riego presenta situaciones muy dispares según la zona. Una productora de la zona del Algarrobal en Las Heras dijo “se riega cada 15 días, y con una hora suponete, 1h20, no te alcanzan (...) Los otros riegos se hacen con el pozo (...) No, no, no podes regar si no tenés pozo, abandonas la finca” (27.CP.LH). La posesión de un pozo resulta muy importante para complementar el agua de turno en las zonas más complicadas con la distribución del agua superficial. En otros casos constituye la única forma de acceder al agua, principalmente en zonas de expansión relativamente reciente donde se carece de agua de turno, como es el caso del norte de Fray Luis Beltrán. Más de la mitad de los campesinos entrevistados declaró tener pozo. El problema de las perforaciones es su elevado costo de construcción. Por ello resultó muy frecuente que los costos de construcción y mantenimiento se afronten en sociedad entre los productores campesinos.

En los casos donde no se dispone de pozo, como ya dijimos presentaba situaciones variadas. En algunas zonas no se mencionaron mayores problemas respecto al agua, y en otras se había convertido en un factor limitante de la producción, debiendo reducir la superficie cultivada o poner variedades con menor demanda de agua. Un productor de la zona de Calise en San Carlos mencionó “yo trabajo nada más que esto, porque si no el agua no me alcanza, son 8 hectáreas y me alcanza no más para 1 hectárea y media. Hace 6 años más o menos que no se pudo sembrar más” (36.CS.SC). Otra productora de la misma zona expresó “según la cantidad de agua tenés que hacer la producción. (...) Y lo que es zapallo, parece grande pero ¿Qué pasa? Que el surco esta acá y el otro está a 3 metros recién, entonces podes abarcar más. El ajo no, esta acá a medio metro y necesitas más cantidad de agua” (37.CS.SC). El riego se

realiza por surco, solo uno de los entrevistados estaba en proceso de instalar un sistema de riego por goteo para la producción de tomate.

d- Medios de producción e insumos

Como ya venimos desarrollando, la incorporación de medios de producción e insumos la horticultura de Mendoza ha seguido una senda de mayor subordinación cadena a arriba, con precios de insumos en buena medida dolarizados. Expresiones como las siguientes fueron recurrentes en todos ellos. “Te sale muy caro es para hacer... la tierra, las producciones viste, las semillas, el abono, veneno, cuesta una fortuna eso y así no se puede sembrar todo...” (24.CP.GY). A pesar de este contexto no observamos el desarrollo de mayores alternativas, en el sentido de lo que Van der Ploeg llama “reproducción autónoma” (1992: 173). Es decir, la creación de una base de recursos para la reproducción de ciclos futuros con el objetivo de reducir la dependencia de insumos provenientes del mercado. Solo pudimos dar con algunos casos que constituyen una excepción a la regla y que mencionaremos a continuación.

Tampoco hallamos el desarrollo intencionado de derroteros como los observados por García y Hang (2007) en momentos de la fuerte devaluación que sufrió la moneda argentina en el año 2002, es decir el retaceo de insumos sin reducir superficies. Por el contrario, la mayoría de nuestros entrevistados afirmaron que no hay mayores alternativas al empleo de insumos, ya que la calidad del producto es lo que les permite pelear el precio, siendo el trabajo a aplicar el mismo. En todo caso lo que se reducen son las superficies sembradas en función del capital disponible.

Tenés que trabajar así ahora, sí o sí... Si no, no podés competir después. Por la calidad, no podés vender, el precio. Ponele, una buena mercadería te dice "bueno, vale 20 pesos". Y tenés mala calidad y te dicen "No, esto vale 10 mangos" ¿Vas a regalarlo, cabrón, si el laburo es de uno? Entonces por obligación tenés que ir... Yo soy consciente de esas cosas. Pongo menos surcos y lo trabajo bien. (...) No podés competir con otra cosa de tercera, segunda, no podés competir con cosas de buena calidad. Entonces tenés que... sí o sí. Tenés que trabajar un poco menos, y calidad. (35.CS.MA).

Respecto a la provisión de semillas se menciona la práctica generalizada de la compra de semillas híbridas. Fenómeno que ha sido conducido desde la comercialización priorizando ciertas variedades por su aspecto o resistencia al transporte, desplazando variedades de polinización abierta. Más aun varios entrevistados mencionan experiencias de reutilización de semillas que derivaron en experiencias fallidas. Este fenómeno refleja la pérdida de un saber hacer importante y el quiebre del vínculo con instituciones, como el INTA, que supieron tener

una fuerte presencia en el desarrollo de semillas hortícolas (Gallardo, 2012). Un entrevistado mencionó “parece que lo hacen para hacer una sola cosecha, no es como antes... Una vez plantamos tomate acá, al año siguiente volvimos a plantar y salió muy finito, largo, medio degenerado” (29.CP.MA). De forma similar otra entrevistada mencionó “Mi vecino una vez saco semillas de zapallo para volver a replantarlo y no, no le dio, sí o sí lo tenés que comprar. No sé qué lo que le echan o como lo hacen” (30.CP.SC).

Salvo el ajo, son pocas las variedades donde aún se guarda semillas para la próxima siembra. Y aun así, cuando no existe la posibilidad de realizar una buena rotación de tierra en el ajo debe recurrirse a la compra de semilla para evitar la merma de rendimientos.

El ajo cambiamos la semilla. O sea, compramos en San Carlos... La misma de acá ya no sirve, ya, por las tierras cansadas. Entonces vos estás obligado a comprar (...) si te sale buena, podés guardar un año la podés hacer la semilla, la tenés. Pero no la podés poner en la misma tierra, la tenés que cambiar a diferente cuadro nada más, no en el mismo lugar. Pero ya el segundo, el tercero año, ya no (35.CS.MA).

En el caso de los fertilizantes resulta generalizado el uso de guano, combinado con fertilizantes químicos, destacando en algunos casos la bondad del primero frente a los fertilizantes químicos. “Con guano es lo mejor que hay, sirve para una cosecha que es de este año y para una segunda cosecha (...), es mejor, es más factible, más seguro, no es como el abono, el abono es como un fogonazo no más.” (36.CS.SC). Lo cual se suma a una cierta ventaja en precios, aun considerando el mayor volumen y las distancias de traslado. Al respecto un obrero de una finca comentó “últimamente está trayendo de Buenos Aires, porque dice que sale más barato comprarse un equipo de abono que comprar aquí por bolsa” (3.EM.TN).

En este último punto se manifiesta las diferencias de recursos que movilizan los campesinos en comparación a las grandes empresas que vimos en el capítulo 3, principalmente en hortalizas pesadas. A diferencia de estos últimos, la cantidad de guano a aplicar sumado a las posibilidades de rotación de suelos marca una diferencia importante en los rendimientos obtenidos. Un entrevistado, en una recorrida por un campo donde se hallaban lado a lado las fincas de un productor campesino y de una gran empresa, relató ante la diferencia de los diámetros del ajo:

olvídate si nosotros podemos echar ponele ocho mil kilos de guano ahí (...) ponele que le echáramos, que nosotros pudiéramos... y él no te va a echar ocho mil, él te va a echar cuatro veces más del... ¿me entendés? le va a echar cuarenta mil kilos para que lo pueda hacer (...) por eso el chico no puede competir (...) y no es que se trabaje mal viste... acá ya hay diferencia fijate vos, y no esta malo el ajo... (35.CS.MA).

En contraste, un gerente de una gran empresa productora de ajos mencionaba:

un diente de un ajo cuatro⁵⁹ te puede dar un ajo cinco, un diente de un ajo cinco te puede dar un ajo seis. Todo bien cuidado te va a dar siempre para más. Mal cuidado te va a dar igual o abajo (...) Entonces para que no llegue a los 10,000 dólares la hectárea, le han escatimado en algún producto químico, en algún riego, a lo mejor no ha tenido 3 baños de guano que tenía que tener, viste. Los baños son difíciles, si no se tienen, dan mercadería de poca calidad (1.EG.GY).

También se observa una cierta difusión de la tercerización en la producción de plantines, principalmente en el oasis norte. Esta práctica está motivada en parte por una mayor intensidad del uso del suelo, que permite disminuir el tiempo que pasa un cultivo ocupando el mismo, pero también por el elevado costo de las semillas. Así lo señalaba un productor “una bolsita para hacer tomate para una hectárea... (...) mil semillas, si son trescientos gramos, diecisiete mil pesos⁶⁰, las tenés que hacer germinar a todas así dan...y al tipo al que vos le llevás te lo tiene que asegurar, sino no le pagás” (17.CM.GY). Esta práctica también reduce el tiempo de trabajo, o en su defecto la aplicación de herbicidas. “Es que te alivias sobre todo en el trabajo, porque si vos lo dejás de semilla hay que darle dos escardilladas” (20.CM.MA).

En contraste, la difusión del uso de herbicidas es algo más limitada. Ya que se sostiene la práctica de la eliminación mecánica de las especies competidoras, ya sea de forma manual o con tracción animal. En estos casos la variable que determina su utilización suele ser la disposición de fuerza de trabajo familiar. En el caso que haya proliferado en buena medida los “yuyos”, por ejemplo luego de fuertes lluvias, sí suele recurrirse al empleo de herbicidas. Lo mismo ocurre en casos de grupos familiares muy reducidos –no más de dos personas-, aunque en estos casos también se suele recurrir a la contratación de un jornal si no es mucha densidad o superficie a escardillar. Una productora, de un grupo familiar donde solo dos personas trabajan activamente mencionó “como yo puse pequeña agricultura no necesito [contratar asalariados temporarios], mayormente lo hago yo sola, muchos fertilizantes y matayuyos” (30.CP.SC).

En cuanto a medios de producción, como vimos en la tabla 2.12, en las explotaciones de menos de 5 Ha cultivadas existe un promedio de 0,55 tractores por explotación, que sube a 1,01 en las de 5, 1 a 15 Ha. Entre los campesinos que no disponen de tractor es habitual la contratación de servicio de maquinaria para preparar el suelo. Cabe aclarar que esta situación ocurre principalmente entre las explotaciones menores del cinturón verde. En cambio en Valle de Uco se trata por lo general de una excepción circunscripta a los primeros años de producción hasta que se logra acumular un capital mínimo para su compra. El servicio se contrata por hora, y su costo depende de la capacidad de trabajo del tractor. En una entrevista

⁵⁹ El número corresponde al largo del diente de ajo expresado en centímetros

⁶⁰ Entrevista realizada en marzo de 2018

de marzo de 2018 se comentó que oscilaba entre \$ 500 y \$ 800 la hora (16.E2). Incluso a veces se recurre a la contratación del servicio aunque se disponga de maquinaria propia, en especial cuando se trata de tractores envejecidos o de poca potencia. En tal caso los costos de mover la maquinaria propia resultan similares. Citando a un entrevistado “ni me conviene moverlo, porque vos pagas y a los mejor esto te lo hacen en cuatro horas (...) porque son tractores más grandes, entonces te prepara la tierra más rápido” (20.CM.MA).



Remarcando surcos en una pequeña explotación de Fray Luis Beltrán. Fuente: elaboración propia

De igual modo, como vimos en la tabla 2.11, para los estratos de menos de 5 Ha y entre 5,1 y 15 Ha el uso de tracción animal se presenta en el 54 % y 39 % de las explotaciones respectivamente. El trabajo con animales está reservado a algunas tareas específicas y se halla muy arraigado en la horticultura de nuestra provincia. Principalmente se utiliza para carpir o escardillar y remarcar surcos; y algunas otras tareas específicas como tapar la siembra en el ajo. En palabras de un entrevistado “tenés que tener un animal sí o sí. Como son chacras chicas. (...) Y tengo las herramientas para ocupar el animal. Yo hago todo en el caballo” (35.CS.MA). Otro entrevistado se expresaba en iguales términos acerca de la complementariedad entre la tracción mecánica y la animal, ante la pregunta sobre la posesión de algún animal mencionó “sí, claro, sino con que vas a trabajar, con un tractor nomás no vas a trabajar” (24.CP.GY).

Todos reemplazos existentes hoy en día de la tracción animal requieren de considerables desembolsos de capital, ya sea que se trate de tractores pequeños para transitar

en los surcos o el uso de herbicidas. Además se trata de una práctica muy arraigada que implica un aprendizaje, tanto para el hombre como para el animal. Dos entrevistados, un productor y una hija de productores comentaban.

Entrevistado: si ahí han matado, ahí en la calle de Los Pinos, han matado un montón de animales. Cuesta mucho para enseñarle y después en un ratito te lo matan

Entrevistada: y da una tristeza realmente eso uno que viene de ahí... Aparte se establece una relación, con un amor de un afecto tan... porque el animal es parte de la familia. (17.CM.GY; 17.E3).

5.3.2. Prácticas de reproducción de unidades campesinas

Todos los campesinos entrevistados señalaron las dificultades para subsistir y mantenerse en la actividad en el contexto actual. Las experiencias de quienes llevan más años en la actividad coinciden en una sensible reducción de los ingresos desde la década del 80' en adelante. Un antiguo mediero que supo trabajar en una finca de 3 Ha, recordaba en una charla con su ex patrón

te acordás cuando íbamos a la feria, cuando estábamos yo y el cabezón que lo... y el Jorge y el Luis estudiaba más o menos, y que... yo le estoy explicando que acá si yo laburaba, dos medieros, todo lo que se producía se llevaba a la feria y él pagaba los impuestos, alcanzaba para que estudiaran los hijos ¿en qué año sería? si en el setenta y ocho del mundial, que nos fuimos a festejar al centro ¿te acordás? (20.CM.MA).

Actualmente en esa finca sólo trabaja su propietario, ya con 76 años, poniendo gente al tanto con lo cual sólo obtiene apenas un ingreso para subsistir. Otra entrevistada relató una situación similar, comparando la situación en los años '80 con la actual, incluso para su caso en que se desempeñaban como chacareros.

Estaba mejor antes. Ponele que tuviera una cantidad así de ajos, mi papa trabajó así y nosotros por ejemplo nos compramos un lote con lo que él trabajaba. Con una producción de ajo, y a porcentaje estamos hablando. Con porcentaje y todo te quedaba una diferencia, ahora no (18.CM.GY).

Incluso en experiencias más recientes el relato del creciente agravamiento de las condiciones de reproducción se hace presente.

En general, por lo que escucha antes era diferente, antes había más estabilidad, después del dos mil uno, dos mil cinco, seis en adelante... el tema de los precios viste... porque vos podes vender lo mismo acá y te sale más caro producir. Capaz antes vendíamos lo mismo pero teníamos un costo más o menos justo y todos los años se va aumentando los costos y la venta... los precios no aumentan al nivel que aumentan los insumos asique por eso... es lo que más cuesta (28.CP.MA).

Con esta descripción nos introduciremos en las prácticas que despliegan las unidades campesinas para sobrellevar su actividad en el contexto actual. Es decir, en las prácticas que

despliegan para atenuar los efectos de la subordinación cadena arriba y cadena abajo, como también la creciente concentración de la producción que se observa en el cultivo de hortalizas pesadas. Estos fenómenos se manifiestan con un estancamiento de los precios de venta y un considerable aumento en los costos de producción, particularmente de los insumos. La exposición se divide por tipos de cultivos, que como ya hemos visto está fuertemente relacionado con la ubicación geográfica de las explotaciones. Esta conjunción de los ciclos de crecimiento de los cultivos con la proximidad de los mercados incide directamente en las prácticas de reproducción de las unidades campesinas. Dicho esto, presentaremos en un primer momento las prácticas en las explotaciones con cultivos hortícolas diversificados, luego en aquellas que desarrollan un perfil más especializado en hortalizas pesadas y finalmente las prácticas comunes indistintamente del tipo de cultivo desarrollado.

a- Prácticas en explotaciones con cultivos hortícolas diversificados

En este caso nos referimos a aquellos productores campesinos que desarrollan cultivos diversificados y escalonados en el tiempo, combinando cultivos de hortalizas de hoja, frutos y pesadas. Esta combinación es casi exclusiva de las zonas próximas a la ciudad en el oasis norte. La diversidad y el escalonamiento distribuyen la demanda del trabajo de una forma relativamente uniforme en el tiempo sin grandes oscilaciones, por lo cual se acomoda muy bien al trabajo del grupo doméstico. Además esta diversidad reduce los riesgos de pérdida por inclemencias climáticas como también de las oscilaciones de precios. En la jerga de esta actividad, que todos sus productores definen como una timba, “en alguna le vas a pegar” (18.CM.GY).

La estabilidad de la demanda de fuerza de trabajo y la proximidad al mercado facilita que alguno de los miembros del grupo doméstico se vuelque a la comercialización directa, principalmente en alguna feria local de productores y en menor medida en los principales mercados concentradores. Por ello en estas explotaciones la principal práctica pasa por la búsqueda de circuitos cortos y descentralizados (Van der Ploeg, 2008). Es decir, tratar de evitar los intermediarios del circuito comercial conformado por acopiadores y mercados concentradores.

La mayoría de nuestros entrevistados tuvo comentarios reprobando la actividad de los intermediarios, resaltando la diferencia del precio que se paga en finca y la que paga el consumidor final. Percepción que resulta agravada debido a los riesgos que corren cada una

de las partes, tanto en tiempo de trabajo como en dinero invertido. “Vos tenés que trabajar 3 meses para ganar, y ellos ganan lo mismo que vos en 2 o 3 días” (13.EP.MA-2).

Resultó llamativo que una amplia mayoría de los entrevistados campesinos del oasis norte (seis sobre nueve entrevistados) recurriesen a alguna forma de comercialización directa. Aunque, más allá de su participación en estos canales de comercialización también venden parte de su producción a través de acopiadores, diversificando también sus formas de comercialización.

Sin embargo, la incursión en la comercialización requiere de esfuerzos considerables del grupo familiar. Así, la obligación de alcanzar un suministro preestablecido (diario o semanal) para abastecer al puesto demanda una aceptada organización familiar, lo cual se suma a la intensificación del trabajo que genera la diversificación de los cultivos. En los casos en que se accede a un puesto en los mercados concentradores, implica asumir un trabajo diario de cosecha y preparación de la carga. Esta tarea se realiza temprano por la mañana y para luego llevar la mercadería al punto de venta en vehículo propio. Uno de los casos relevados (25.CP.LA) se ubicaba en 3 de Mayo en el departamento de Lavalle, el productor alquilaba un puesto en la feria del Acceso Este, distante más de 40 km de la explotación. El día para ellos comienza temprano en la explotación cortando y preparando la carga del día. En esta tarea se abocan la pareja, y frecuentemente varios de sus 5 hijos, más un obrero temporario; un ex contratista de viña jubilado. Una vez preparada la carga el hombre se dirige a la feria donde pasa el día, mientras la mujer con un hijo mayor se quedan trabajando en la finca.

En otro caso similar un productor con una familia numerosa (24.CP.GY) de Los Corralitos repartía la tarea de comercialización con un amigo, con el que comparte un puesto en la feria de Guaymallén. En otro caso (17.CM.GY), la tarea de comercialización en el puesto de venta se repartía a través una asociación formada por una docena de productores de la zona de La Primavera en Guaymallén. Iniciativa impulsada por la Secretaría de Agricultura Familiar que comprende además otros programas, como tecnificación de riego o provisión de malla antigranizo. También existen casos donde los puestos se alquilan por temporada, es el caso de una productora que contaba con un puesto en el Mercado Cooperativo de Guaymallén: “alquilamos en invierno porque es una temporada de tres meses, más de eso no” (27.CP.LH). En todos estos casos se intenta repartir la carga que implica para el grupo doméstico asumir la tarea de la comercialización. Un campesino con vasta experiencia en diferentes formas de comercialización mencionó:

Una vez que estás allá es como que te ponés medio intermediario, porque tenés que laburar... ya le comprás al chacarero... Para abastecer a la persona que te compra. Tenés que tener... El tipo te dice "Quiero 200 cajones de tomate", y tenés que conseguirlo ¿Qué vas a hacer? "Quiero 500 bolsas de cebolla" Y tenés que conseguirlas. Ese es el laburo de la feria. (...) Es otro laburo (35.CS.MA).

También existe la posibilidad de comercializar en ferias locales de productores que tienen un funcionamiento menos intenso ya que sólo abren algunos días de la semana, e incluso el alquiler de un puesto se puede realizar por día. El caso más desarrollado es la feria de Colonia Bombal en Maipú, que abre tres días a la semana. Por lo general son ferias más pequeñas que los grandes mercados concentradores y de una oferta mucho más variada como por ejemplo, alimentos, productos usados, etc. Ferias como estas se han ido expandiendo hacia otras zonas de la provincia, proporcionando oportunidades para la comercialización aunque con volúmenes más restringidos que los casos anteriores (Gloanec et al, 2008).

Otro dato que resulta muy relevante es la baja pluriactividad de este tipo de productores, si es que no consideramos la actividad de comercialización como un empleo ajeno a la explotación. Esta situación contrasta con la difusión de esta práctica observada en las explotaciones campesinas que desarrollan cultivos especializados o en general entre las familias "chacareras". Esto se debe quizás no solo a los menores tiempos muertos que implica el escalonamiento de los cultivos sino también debido a los mayores ingresos que obtienen, principalmente en comparación con las familias chacareras como vimos en el capítulo previo.

También pudimos dar con casos de rupturas mucho más radicales que implican una transformación profunda en el proceso de producción. Aunque por el momento se trata de experiencias limitadas a un número muy reducido de productores campesinos. Van der Ploeg denomina estos procesos como de "intensificación conducida por el trabajo" (2008: 45). Es decir que implica una intensificación de trabajo que deriva en un incremento cualitativo en los rendimientos o en la calidad de la producción. Lo cual debe estar acompañado por cambios en el consumo que retribuyan tales incrementos en trabajo por unidad. Las producciones orgánicas o agroecológicas son la mejor expresión de este fenómeno.

Tal es el caso de una productora agroecológica de la zona de Kilómetro 8 en Guaymallén. En la entrevista que pudimos realizarle, nos mencionó que su paso de la producción convencional (como se denomina a la producción con agroquímicos) a la agroecológica surgió de un mismo hecho trágico, la muerte de su marido por cáncer. El apoyo de amigos al tanto de la demanda de productos saludables, sumado al convencimiento de los males ocasionados por los agroquímicos a su marido derivó en su adopción de la producción

agroecológica. Lo cual dio con la inserción en los incipientes circuitos de comercialización de productos agroecológicos de la provincia, tanto por pedido como en ferias especializadas.

Respecto a los precios diferenciales que se obtienen ella explicaba:

Es todo un problema el precio... porque cuando empieza la temporada de los tomates de plástico valen más caros que éstos... siempre son caros los primeros... el problema de ellos es que cuando se llena el mercado lo tiran... se va para abajo. Ponele que ahora está valiendo entre 40 y 45 o 30 el kilo en el mercado común, yo lo estoy vendiendo a 50 a este el kilo. Pero ellos cuando lo bajan... cuando lo bajan ponele a 15 o 20 pesos yo lo sigo teniendo a 50. Pero llega a veces que nosotros tenemos tomates a 50 y faltó tomate y lo tienen a 200. Nosotros no hacemos eso, tenemos un precio estable (18.CM.GY).

La conversión agroecológica implicó inicialmente una fuerte intensificación del trabajo en la explotación. En primer lugar, la formación de un equilibrio biológico requiere cierta práctica y tiempo. Ello se logró mediante la rotación de cultivos y la utilización de insumos ecológicos. “Ya se armó el equilibrio. Ya no hace mucha falta que estés echando tierra diatomea. (...) Si vos abris un poco ahí el surco vas a ver, tenés arañas, avispiditas, gusanitos, hay de todo, acá el control se armó ya...” (18.CM.GY). En segundo lugar, la reducción de la densidad de especies vegetales competidoras implica un enorme esfuerzo dedicado al deshierbe manual. “Tenía cantidad de yuyos, estaba abandonada, yo lidié con todos esos yuyos mucho más! Porque ahora yo tengo tres clases nada más de yuyo... antes no me dejaba ni trabajar, era como un colchón. Y en el invierno me queda uno solo” (18.CM.GY). Además de las rotaciones, la fertilidad del suelo se logra mediante guano de caballo y gallinas propios, sumado a toda clase de abonos verdes y biopreparados. Así expresaba el efecto de su la aplicación de uno de los preparados, producto de su reciente incursión en la biodinámica: “rociás por toda la finca, por las casas, por los árboles. Y al otro día ves otro color. Es re loco, de no creerse. Todo se ve diferente. Es como que le da más brillo, más vida” (18.CM.GY).

Sobre la obtención de semillas ellas explicó

Bueno he ido al Uruguay a ferias de semillas, a Chile, a Córdoba, a todos los lugares que puedo (...) hacemos congresos, encuentros latinoamericanos, sudamericanos entonces ahí te encontrás con todas las personas de todo el continente que hacen biodinámica. Y ahí hacemos intercambios de semillas. Vamos haciendo como un reservorio de semillas que bueno de repente no las comprás, no existen en el mercado no hay, no hay... (18.CM.GY).

Todo ello deja en evidencia lo incipiente en nuestra provincia de tales técnicas de producción. Y, al mismo tiempo, resalta lo rápido que ha avanzado la revolución verde y la “externalización” (Van der Ploeg, 1992: 169) que implica, al punto de borrar saberes casi por completo en tan solo una o dos generaciones.



Deshierbe manual en finca agroecológica. Fuente: elaboración propia.

b- Prácticas en explotaciones con cultivos hortícolas especializados

Entre las explotaciones campesinas que presentan una especialización en el cultivo de hortalizas pesadas encontramos prácticas de reproducción notablemente diferentes. Ninguno de nuestros entrevistados en el Valle de Uco presentaba alguna forma de comercialización directa, todos vendían su producción a acopiadores que concurren a sus fincas. Incluso en caso de temporadas de bajos precios eran ellos quienes trataban de ofrecerles su producción a algún acopiador ya conocido. Las distancias que separan a estos productores de los mercados no dejan mayores alternativas para la comercialización. En los casos de productores de hortalizas pesadas en el oasis norte, la mayoría dividía su producción especializándose en alguna variedad pesada, principalmente ajo y realizaba siembras menores de alguna otra hortaliza. Así entre estos últimos, las hortalizas pesadas se comercializan a través de acopiadores y el resto vía acopiadores o alguna forma de venta directa como las mencionadas en el apartado anterior.

La fuerte presencia de los acopiadores en este tipo de cultivos deriva del destino al mercado nacional de estos productos, o internacional en el caso del ajo. Por lo cual su comercialización requiere de cierta infraestructura de acondicionamiento y transporte, además del conocimiento de las distintas plazas comerciales. Por lo cual esta actividad queda fuera de alcance para un productor campesino a nivel individual. Dicho en palabras de un productor: “Ahí si vos producís... ponele que tengas 80.000 Kg de zapallo... bueno eso ya es un

transportista o un galpón el que lo compra, y es la forma de venderlo. Qué va hacer uno con esa cantidad?” (26.CP.LA).

Frente a este panorama resulta significativa la falta de cooperativas en este rubro. Solo dos de nuestros entrevistados mencionaron haber participado en cooperativas, con experiencias negativas. Más acuciante aún resulta la necesidad de cooperativas, ante el panorama de concentración de la producción en estos cultivos y el control sobre su comercialización por parte de unas pocas grandes empresas, como ya vimos en el Capítulo 2.

Yo un año entregué el ajo a la cooperativa. Lo mandaron a Brasil, los brasileños condimentaron su comida con ajo y todo. Y yo quedé debiendo 10.000 pesos! Quedé debiendo 10.000 pesos a la cooperativa! (...) Se robaron dos equipos de ajo, clasificados y todo, en cajas. Luego se mandó a EEUU (...) allá había un tal (menciona nombre), contador era él [amigo del contador de la cooperativa]. Que en EEUU el precio era el doble que en Brasil... y no nos pagó, se perdió dos contenedores en EEUU. Con lo que implica exportar eso, los gastos que lleva (26.CP.LA).

Los mayores tiempos muertos que existen en estos cultivos facilitan el desarrollo de actividades laborales por fuera de la explotación. Así la pluriactividad reviste una de las prácticas más importantes que pueden observarse en estas unidades, como forma de complementar los ingresos provenientes de la explotación. La mitad (6 de 12) de los entrevistados con especialización en cultivos pesados mencionaron recurrir a la pluriactividad. En tanto, los que no presentaban pluriactividad se repartían entre personas mayores ya retirándose de la actividad (2), otros que habían alcanzado una reproducción ampliada (3) y no necesitaban recurrir a otros trabajos y una productora que estaba estudiando enfermería con planes de abandonar la actividad. Entre los trabajos mencionados por nuestros entrevistados se hallaban principalmente “changas” agrícolas, trabajos de temporada en agroindustrias o la posesión de algún pequeño almacén en su residencia. Aunque también se mencionaron algunos empleos con mayor estabilidad como enfermería, mecánica, etc.

Como mencionamos previamente, el recurso a la pluriactividad desaparecía en los casos que presentaban trayectorias de reproducción ampliada. Estos tres casos, a los que catalogamos como campesinos medios, se trataban de familias numerosas con más de 5 miembros en edad laboral. Dos de ellos se dedicaban específicamente al ajo, recurriendo en ocasiones al arriendo o intercambio de maquinaria para siembra y cosecha. En el tercer caso también se sembraba ajo, pero alternaban este cultivo con cuatro variedades más de hortalizas pesadas. Este último entrevistado mencionó que habían logrado reunir un considerable parque de maquinarias, incluyendo dos tractores. De esta forma, dos habían logrado extender las superficies trabajadas por encima de las diez hectáreas y el tercero, aunque sumaba 6 Ha, su

actividad en solitario era reciente, siendo menos de 4 años que había separado su actividad de la de su suegro. La extensión de las superficies en estos casos fue exclusivamente en base al arriendo de tierra.

En las trayectorias opuestas, es decir una reproducción incompleta de la unidad, las alternativas seguidas fueron la reducción de las superficies sembradas o el cambio hacia variedades menos demandantes tanto de trabajo como de capital. Estos casos estaban relacionados principalmente a una reducción en la disponibilidad de trabajo del grupo doméstico, pero también a casos de descapitalización. Una entrevistada de un reducido grupo familiar -solo dos de sus tres miembros trabajaban- comentó que sembraba principalmente zapallo por su menor demanda de trabajo (30.CP.SC). Otra entrevistada mencionó “El año pasado alcanzamos a trabajar la otra finquita que hay del otro lado, son 7 hectáreas, y no pudimos trabajarla más. [pusimos] zanahoria también, que es lo más económico que hay para hacer” (32.CP.TP). La misma entrevistada también contó que estaba pensando abandonar los cultivos hortícolas y plantar nogales debido a su menor requisito en trabajo. La adopción de cultivos permanentes también implica un menor riesgo en comparación a los cultivos hortícolas. Ya que si bien la inversión inicial en cultivo permanente puede ser mayor, la pérdida de una cosecha no implica la pérdida de toda la inversión, como si ocurre en los cultivos hortícolas. “Lo que yo haría con una hectárea de nogales, para tener más ingresos, la vendería yo. Y no es un producto que requiere tantísimo gasto ni requiere de muchos obreros” (32.CP.TP).

c- Practicas de reproducción sin distinción por tipo de cultivos

Asegurarse la comercialización no es un tema menor frente a la oscilación de los precios, y esto vale para cualquier variedad de hortalizas. Con arreglos de que garanticen la comercialización el productor se asegura colocar toda su producción, sin tener que recurrir a la muy habitual práctica de pasar la rastra a la producción que no alcanzó a venderse. Frases como las siguientes se repiten en casi todas las entrevistas “La zanahoria, nosotros tenemos zanahoria ahí, tenemos que pasarle la rastra. Nadie la quiere, por el precio que está” (33.CP.TP). Un productor señalaba “así, no me gusta, a ver... si yo planto... el poroto planté, ya lo tenía tratado con una persona que lo iba a llevar. Ya es otra cosa. Un vecino mío que lo llevaba a la feria y dice "plantalo que yo te lo llevo"” (35.CS.MA).

Algunos productores van desarrollando lazos de confianza con ciertos compradores, lo que les otorga una cierta seguridad para comercializar su producción. A veces el productor

prioriza mantener ese vínculo por sobre alguna diferencia de precio temporal. Un productor mencionó: “le vendimos veinte años al hombre (...) era como si fuera de la familia, él venía, el precio que tratábamos y listo, si valía cinco centavos o diez centavos más en la feria pero el ajo ya se lo llevaba él” (20.CM.MA). En la misma línea un productor comentó “Sí ya son conocidos, generalmente vienen por acá (...) no sé si un compromiso, pero sí vos lo llamas, vienen y te sacan, es muy raro que cambies” (28.CP.MA).

Un efecto similar tiene la articulación con grandes compradores, tales como cadenas de supermercado o agroindustrias. Es decir, el productor se asegura la venta de la totalidad de la producción más allá de que el precio pagado pueda ser menor, lo cual a fin de cuentas termina arrojando un balance positivo. Un productor que por un tiempo estuvo asociado a un supermercado comentó

Pero se ganaba, no digo que no se ganaba, se ganaba plata. Yo el fardo de acelga valía en la feria un peso y yo se lo vendía a cincuenta y cinco centavos a ellos, pero la cantidad yo por ejemplo una semana santa tenía mil fardos de acelga y yo le llevaba ochocientos setecientos de cebollita de verdeo y así. Entonces yo ganaba en la cantidad, con la cantidad que yo le llevaba, no el digamos en el precio. Yo colocaba toda la producción y no perdía nada. Y por ahí tenía a lo mejor dos o tres hectáreas de acelga y necesitaba cinco hectáreas más y tenía que salir a comprarlas (17.CM.GY).

Sin embargo, cuando se trata del abastecimiento a agroindustrias los requisitos han ido cambiando, y en general han ido quedando fuera del alcance para el pequeño productor. Esto ocurre principalmente debido a cambios en la forma de organizar el abastecimiento por parte de las agroindustrias. Se mencionaron casos relativos al volumen mínimo a entregar que le justifique a la empresa movilizar sus camiones para buscar la producción. Referido a la agroindustria de tomate un productor comentó: “para la fábrica hay que plantar de 5 hectáreas para arriba, es lo primero que te dicen: “¿Tenés 5 hectáreas? Menos no. No, porque yo voy a la fábrica y me dicen: yo te mando un equipo. No te va a salir un equipo si no carga 3500 cajas” (36.CS.SC). En otro caso se mencionan requisitos técnicos en los envíos:

Pero [nombre de empresa] va avanzando tanto que los pequeños productores, o sea ya no podemos, es imposible (...) tenés que estar muy mecanizado (...) que pasa ahora, se pusieron ya, el ajo puerro no se pudo cosechar, lo cosechábamos en lienzo. Entonces lo llevabas en camión... prácticamente a granel. Ahora no existe más eso, tenés que cosechar en bin ¿Y yo con qué cargo un bin arriba del camión? Tengo que alquilar el montacargas y cualquiera no tiene un montacargas (16.EP.MA).

Otra práctica común a la mayoría de los productores campesinos es una cierta producción destinada al autoconsumo de la familia. En general, se encuentra limitada al consumo de la misma producción que se destina al mercado o algunos surcos con una mayor variedad de hortalizas. En Valle de Uco también resultó más habitual la cría de animales para

autoconsumo que en el Oasis Norte, lo cual en parte está relacionado con inseguridad en el medio rural ya mencionada en el Capítulo 2. También existen casos como los que mencionó una ingeniera agrónoma del INTA:

Por ahí, si lo que vemos los productores familias migrantes que guardan su semilla, las semillas que trajeron de Bolivia, viste y las otras. Son para consumo propio, y es impresionante como las cuidan, son como “sus semillas” en cambio para la venta usan todo el paquete con “bombas”. Una señora acá en Capiz que era impresionante tenía guardado en palos... destapa los palos y tenía en cada palo una variedad de maíz, un maíz rojo, uno amarillo y otro blanco (...) esas las usan para seguir haciendo sus comidas... Otro productor en Tunuyán tenía las habas “bolivianas”, decía y estas “le ganan a las argentinas”... y era como “estas me las traje yo y las cultivo porque son mejores” y eran unas plantotas así las bolivianas, no daban más chauchas que las otras pero la planta era así [realiza un gesto para señalar su gran tamaño] (INTA1).

Entre los campesinos de origen boliviano se mantiene la práctica de la retracción del consumo como vimos en el capítulo anterior. Otra práctica que también continúa entre ellos es el recurso a relaciones recíprocas, principalmente intercambios de trabajo como ya vimos también en el Capítulo 4. Estas relaciones se producen tanto entre parientes como entre vecinos. Una entrevistada mencionó que tales intercambios se dan “con las personas que por ahí te llevas bien, hay con uno, con otro” (37.CS.SC). Mediante esta práctica se evita utilizar los escasos fondos que reúnen las familias campesinas y por el contrario poner en valor la capacidad de trabajo del grupo familiar, que de otra forma podría quedar ociosa.

Sin embargo a diferencia de lo observado entre los chacareros, los intercambios ya no sólo se producen en trabajo sino que también pueden incluir una amplia gama de bienes y prestaciones. Lo cual está ligado a la mayor cantidad de recursos que manejan los campesinos además de su fuerza de trabajo, entre ellos maquinarias, herramientas e incluso capital. Por citar algunos casos, dimos con un caso donde el vecino absorbió los costos de las semillas de zanahoria provistas por un lavadero luego de una mala cosecha. Sobre la contraprestación la entrevistada mencionó “claro, pero ya es otro tema. Lo haces...o rastreando o ya es otra forma de arreglar.” (37.CS.SC). En otro caso mencionaban “como yo sé manejar el tractor, se lo abono al otro muchacho. Como el otro muchacho no sabe manejar el tractor, entonces él después me devuelve (...) la mayoría es con trabajo” (3.EM.TN). También ocurren intercambios de trabajo por animales, herramientas o maquinaria. Un entrevistado ante la pregunta sobre la posesión de maquinaria mencionó “a veces me presta el vecino cuando me hace falta alguna” (29.CP.MA). En otro caso un campesino pedía prestada a su cuñado las máquinas para plantar y arrancar ajo y él debía devolverle el préstamo en trabajo (23.CM.SC). Otro entrevistado mencionó “cuando arrancamos acá, los primeros años que arrancamos acá.

[nos ayudábamos] con mano de obra, con caballos. Ahora ya no casi, como hay maquinaria...” (21.CM.SC).

5.4. Trayectorias de descomposición, recomposición y diferenciación social

Hasta ahora hemos visto, algunos datos inequívocos de concentración de la producción en la horticultura, en particular en ciertos cultivos de hortalizas pesadas. Sin desconocer tales tendencias, en este apartado queremos complejizar esta dinámica desde una escala micro con el objeto de indagar sus complejidades y alcances como así también en otros procesos que operan paralelamente. Específicamente, en este apartado analizamos las trayectorias campesinas con un énfasis en los diferentes mecanismos de diferenciación y descomposición/recomposición. Como señala Murmis “Es positivo pensar desde un comienzo que las unidades campesinas no sólo son parte de un conjunto más amplio, sino que tienden a estar "en flujo hacia" o "resistiendo el flujo hacia" otros tipos de unidades productivas que en algo se les asemejan” (1992: 80). Pretendemos, además contribuir al debate referido a la “cuestión agraria del trabajo”.

Van der Ploeg (2018) señala las limitaciones que existe al momento de extraer conclusiones partiendo de los datos estadísticos que normalmente proporcionan los censos agropecuarios. Por lo general los censos sólo muestran una serie de imágenes detenidas en el tiempo, a menudo con varios años de diferencia unas de otras y sin posibilidad de observar los procesos que ocurren entre ellas. Más importante aún, tampoco proporcionan información de las trayectorias particulares de las explotaciones o de sus productores. Por ello este tipo de información no permite dar cuenta de ciertas trayectorias, que están siempre presentes, o en algunos casos temporalmente, y que quedan oscurecidas por las tendencias estructurales.

En algunas raras excepciones los registros estadísticos proporcionan datos año a año sobre las trayectorias a nivel de explotación, lo que se conoce como datos longitudinales. Los estudios sociales realizados sobre este tipo de información, como el de Jackson-Smith (1999) en EEUU o Van der Ploeg (2018) en Holanda, dan cuenta de ciertas características imposibles de apreciar a partir de los datos de un censo tradicional. En estos estudios puede apreciarse la importancia en las tendencias generales de los flujos de entrada y salida de explotaciones, como así también de las transformaciones que ocurren en aquellas que continúan su actividad.

Por ejemplo, ambos mencionan la importancia de las nuevas explotaciones que se suman a la actividad en el número total de explotaciones. Sin este flujo la caída en el de explotaciones sería mucho mayor de lo que normalmente puede observarse. Otro ejemplo

importante, siempre presente es el proceso cíclico que genera la diferenciación demográfica, es decir la expansión de la explotación a medida que los hijos se suman al trabajo y su fraccionamiento por herencia luego de la muerte de los padres. Un proceso con final similar a lo que Van der Ploeg menciona como “desarrollo invertido” (2018: 495) que ya vimos en el Capítulo 3.

En nuestro trabajo de campo hemos dado con todos estos casos, lamentablemente no contamos con datos estadísticos para dar cuenta de su alcance y magnitud. Sin embargo pretendemos mediante una aproximación cualitativa contribuir a la comprensión de los diferentes movimientos que ocurren desde, hacia y al interior del campesinado en la horticultura de Mendoza.

5.4.1. Persistencia y recomposición social

El término flujo de entrada está referido al abordaje estadístico, según consideremos distintas fechas de corte una explotación podría engrosar el flujo de entrada o formar parte de las explotaciones que continúan en la actividad sin mayores cambios. En tanto que las explotaciones que continúan en actividad en algún momento formaron parte de estos flujos de entrada. Por este motivo hemos decidido unificar estas trayectorias en este apartado, al tiempo que nos permite tener una idea de las diferentes condiciones que marcaron el ascenso a productores en distintos momentos y los distintos sujetos que las protagonizaron.

Como ya vimos anteriormente en el apartado referido al acceso a la tierra, los campesinos de origen “criollo” presentaban fechas muy disímiles respecto al momento que accedieron a la propiedad de la tierra. Sin embargo si analizamos el momento en que pudieron convertirse en productores independientes, salvo algunas excepciones, la mayoría de las trayectorias se remontan más de 30 años en el tiempo, ya sea por parte de los entrevistados o de sus padres. Al mismo tiempo la totalidad de estas trayectorias implicaron un ascenso desde una posición como vendedores de fuerza de trabajo. Aunque, como veremos en el apartado siguiente, algunos de ellos han entrado en un franco retroceso por diferentes motivos que, incluso, les ha hecho abandonar la actividad.

Entre los que se han convertido en productores de forma más reciente, solo dimos con un caso posterior al año 2000 (34.CS.LH). Se trata de una sociedad de hecho entre un mediero, su hijo y su consuegro. Ante el embarazo de la joven pareja (de su hijo y a hija de su consuegro), decidieron asociarse y comprar una finca sobre la cual ahora trabajan los tres. Al momento de la entrevista se hallaban dedicados al abastecimiento de un supermercado, al

tiempo que el muchacho complementaba este ingreso insuficiente con un almacén ubicado en la explotación. Dos casos un poco más antiguos y que presentan cierta similitud son los de Juan Carlos (35.CS.MA) y Alberto (36.CS.SC). Sus ocupaciones anteriores eran, para el primero como mediero y obrero agrícola y para el segundo como tractorista. Actualmente ambos trabajan solos y desarrollan su producción sobre pequeñas parcelas arrendadas. Al mismo tiempo continúan con sus trabajos temporarios como obrero agrícola y tractorista. Más allá de que ocasionalmente deban contratar trabajo asalariado, clasificamos a estos casos como campesinos semiproletarios. Los clasificamos como tales por su necesidad de complementar los bajos ingresos provenientes de la explotación con otros ingresos, ya sea como cuentapropistas o asalariados. Utilizamos el término semiproletarios recurriendo a la noción ampliada de clase trabajadora que propone Antunes (2013)⁶¹.

Otros casos con una antigüedad mayor a 30 años como productores son los de Juan (17.CM.GY) y Lucía (33.CP.TP). Lucía y su marido son originarios de Salta, hace casi 50 años llegaron a trabajar a Mendoza, a la zona del Valle de La Carrera en Tupungato, zona especializada en el cultivo de papa. Allí fueron juntando algo de dinero hasta que lograron convertirse en arrendatarios y dejar su condición de chacareros. Así relataba su experiencia en esa zona “cuatro trabajábamos –la pareja y dos hijos-, nosotros nomás, porque si no más la gente y para comprar el abono, no me quedaba para comer, así que preferimos hacer nosotros como podíamos, día y noche trabajar a lo loco.” (33.CP.TP). Tras la muerte de uno de sus hijos abandonaron la zona, y compraron una finca de 16 Ha en la zona de El Zampal en Tupungato. Continúan trabajando ellos dos, ahora jubilados, más uno de sus hijos, a los que se suman ocasionalmente una hija y la familia del hijo.

Ellos solían plantar papa, cebolla, zanahoria y ajo, pero en la actualidad solo plantan zanahoria ya que no le dan los costos. En palabras de la entrevistada “nosotros hemos dejado de sembrar así papa, cebolla y todo eso por el abono” (33.CP.TP). Al igual que otros casos relevados en esa zona, explicó que estaban reemplazando parte de la chacra por nogales debido a los bajos precios y crecientes costos de producción de los cultivos hortícolas.

En el caso de Juan (17.CM.GY) su abuelo fue un inmigrante alemán y su padre contratista de viña. Juan trabajó en su juventud como asalariado en un matadero, y luego se convirtió en mediero trabajando junto a su esposa. Con sus ahorros pudo acceder a la propiedad de una pequeña finca, y en la década del ‘90 comenzó a abastecer a un conocido

⁶¹ En su categoría, entre otras formas de trabajo, incluye a los trabajadores de la economía informal. Esta última está conformada por “los trabajadores asalariados no registrados, (...) y también los trabajadores individuales por cuenta propia que prestan servicios de reparación, limpieza, etcétera, excluyendo, sin embargo, a los propietarios de microempresas, etcétera.” (Antunes, 2013: 93)

supermercado. A partir de este vínculo entró en un proceso de reproducción ampliada que lo convirtió en un pequeño empresario.

Trabajaban mis dos hijas, mis dos hijos, mi señora, yo, tenía un mediero que eran cinco de familia, muy guapo ese hombre, también lo explote una barbaridad, hizo plata porque hizo mucha plata y tenía otro, el que me mataron, el mediero que me mataron y tenía otro más en la otra finca, porque yo alquilaba una finca más las dos tres que tenía yo. Más... tenía cinco empleados de hacer... acelga al tanto, eso los tenía al tanto, pero quedábamos muertos. (...) no había vida, no había vida, yo había veces que me la pasaba en la calle. (17.CM.GY).

Cuando el supermercado quebró a principios de la década del 2000, comenzó a reducir su actividad, rechazando ofertas de otros supermercados. Al día de hoy es empleado del Departamento General de Irrigación, como ocupación principal, aunque continua trabajando una finca de 1,5 Ha. De las otras dos fincas que alcanzó a comprar una la lleva su hijo y otra la tiene arrendada por una suma fija. Más que ante un campesino, podemos decir que nos hallamos ante un asalariado con tierra. Este caso resulta un claro ejemplo de desarrollo invertido que menciona Van der Ploeg (2018).

También están los que heredaron la tierra de sus padres y con ella su condición de campesinos. Mabel (27.CP.LH) es propietaria de una finca por una herencia que recibió su esposo. Actualmente ella y su marido se dedican por entero al trabajo en la chacra, contando ocasionalmente con la ayuda de sus tres hijos y de asalariados temporarios. Mario (20.CM.MA) heredó la tierra por parte de su padre. Su abuelo vino de España y se dedicó a la chacra en la provincia. En tanto su padre fue contratista de viña hasta que pudo acceder a la propiedad de la tierra mediante uno de los programas de colonización durante la segunda presidencia de Perón. La finca está ubicada en Fray Luis Beltrán de Maipú. Mario trabajó desde los 11 años con su padre, todavía contratista, “con once, doce años (...) yo tenía que andar con un matungo [caballo] grandote dando vueltas en el arado” (20.CM.MA). Luego supo trabajar él la pequeña finca (3Ha) con ayuda de medieros (al 50%). En la actualidad con 76 años trabaja solo contratando asalariados al tanto, sus hijos no continuaron con la actividad. Mario aún hoy continúa arando su chacra con su caballo, y ante la pregunta sobre qué hará a su retiro respondió

Si Dios quiere y me da un poco de salud mirare televisión, partido de futbol... y saldré con mi señora si Dios quiere a algún lado. Me he casado hace ya...cuarenta y seis años, nos casamos y fuimos a Chile y después no hemos salimos más a ningún lado ni conocemos. (...) bueno este nada más que eso, no puedo estar en la casa hermano, quiero seguir laburando, y es la verdad... y si yo ahí no jodo a nadie... (20.CM.MA).

Las trayectorias de los campesinos de origen boliviano en la provincia son más recientes, y su acceso a la condición de productores independientes lo es todavía más. De los

diez entrevistados con estas características, en ocho casos habían migrado, ellos o sus padres, hace unos 30 años o más y solo dos hace unos 20 años. En las migraciones que datan de más de treinta años, la totalidad de los hijos habían nacido ya en Argentina. En todos los casos provenían de zonas rurales y estaban habituados a las labores agrícolas.

A su llegada al país, algunos de ellos trabajaron como peones rurales o asalariados. En dos casos mencionaron trabajos en la caña de azúcar en Tucumán, otros trabajaron en la construcción o en alguna empresa. Pero en general fue por cortos periodos de tiempo antes de dedicarse a la chacra. Ya en la actividad hortícola, casi todos nuestros entrevistados pasaron por una larga etapa, de entre 10 a 20 años e incluso más, como chacareros antes de convertirse en productores independientes. Lo cual ocurrió recién a partir del año 2000, salvo dos entrevistados que accedieron a esa condición en la década del '80.

García (2011) en sus trabajos sobre la horticultura de La Plata menciona, que “el abandono de la actividad de un significativo número de explotaciones hortícolas, principalmente tras la devaluación de 2002, provocó la pérdida directa de la fuente laboral (...) a la vez que ocasionó un abaratamiento del costo de arrendamiento” (García, 2011: 55). Este doble condicionamiento hizo posible que muchos chacareros pudieran convertirse en productores arrendando la tierra. Sin embargo, en nuestro caso, las experiencias se dividen entre el arrendamiento y la propiedad. Así de los 8 entrevistados que se convirtieron en productores después del año 2000, tres lo hicieron directamente comprando la tierra y cinco a través de arriendo. Una productora comentó al respecto

mi marido compró porque teníamos una casa en Rodeo, fue la época del corralito, la teníamos alquilada y no nos pagaban ni los impuestos, nada, era un quilombo... la iban a rematar a la casa (...) entonces para que no la rematen, la vendimos y compramos acá. No vimos la plata, la pasamos de banco en banco, porque el dueño de esta tierra tenía otras fincas y también lo estaban apretando con los impuestos y todo eso, e iba perder varias de las tierras (18.CM.GY).

Entre los campesinos de origen boliviano dedicados al cultivo de hortalizas pesadas en el Valle de Uco, pudimos apreciar una tendencia más fuerte a la diferenciación social, que puede eventualmente llevar a su descomposición como campesinos. En esta zona encontramos a grandes rasgos dos condiciones de reproducción de las unidades. Un primer grupo a los que clasificamos como campesinos medios. Estos productores presentan una organización del trabajo basada en una fuerte presencia de trabajo familiar, con aproximadamente 5 o 6 miembros que trabajan en forma activa en la explotación.

Uno de ellos relató que habían llegado al paraje de Capiz en San Carlos en el año 2000. Comenzaron arrendando una finca, la cual trabajaban parcialmente con intercambio recíproco de trabajo con otros parientes de la zona. No poseían tractor, así que trabajaban con

caballo y alquilaban el servicio de maquinaria para preparar la tierra. Lentamente fueron adquiriendo algunas herramientas y maquinaria. Hasta el 2008 siguieron trabajando la finca parcialmente con caballos. También menciona que tuvieron que combinar su actividad en la explotación con diferentes trabajos por fuera de la misma. En palabras de Miguel “hace 5 o 6 años atrás plantábamos poco acá, así que salíamos a trabajar afuera. En cualquier cosa, agrícola, vitivinicultura, cualquier cosa trabajábamos” (21.CM.SC). Hoy en día ya no necesitan recurrir a la pluriactividad, y han ampliado su producción hasta sumar una 13 Ha cultivadas con diversas variedades de hortaliza pesadas divididas entre dos fincas arrendadas. Además lograron adquirir dos tractores relativamente nuevos con diversos implementos. Continúan trabajando ellos cinco (sus padres y tres hermanos) y solo contratan asalariados para la cosecha en algunos cultivos.



Sembradora mecánica de ajo en una explotación campesina, obtenida temporalmente a través de un intercambio por trabajo. Fuente: Gentileza de Natalia Gusmán

Los otros dos casos que mencionamos como campesinos medios conservan cierta semejanza. Ambos se dedican actualmente al cultivo de ajo sobre tierras arrendadas. Uno de los casos (22.CM.SC) lleva ya mucho tiempo como productor y suma más de 10 Ha; el otro (23.CM.SC) lo es más recientemente y lleva 6 Ha. Trabajan las explotaciones con su familia, y para tareas de siembra y cosecha suelen conseguir temporalmente maquinaria. Al igual que el caso anterior no necesitan recurrir a la pluriactividad. Raúl (23.CM.SC) trabajó en su juventud como peón y luego comenzó a trabajar para su suegro. La familia de su suegro lleva

bastante tiempo en la actividad hortícola y han logrado capitalizarse y comprar maquinarias de para siembra y cosecha de ajo. Hace cuatro años Raúl compró un tractor nuevo con sus ahorros y se largó por cuenta propia. Aun así continúa recibiendo un fuerte apoyo por parte de ellos, tanto en las mencionadas máquinas que intercambia por trabajo; como en financiamiento (utiliza la cuenta corriente del suegro) para la compra de insumos. Además todavía mantienen intercambios recíprocos en trabajo entre sus familias. No dimos con casos de campesinos de origen “criollo” en procesos similares de reproducción ampliada.

El segundo grupo de campesinos bolivianos del Valle de Uco pueden clasificarse como campesinos pobres o semiproletarios. Uno de ellos se trata de un grupo familiar envejecido sin un reemplazo firme. La familia está compuesta por la entrevistada (30.CP.SC), su madre mayor quien ya no puede trabajar y un sobrino. Llevan 5 Ha entre tierras propias y alquiladas, donde cultivan ajo, cebolla y zapallo. Debido a su reducida capacidad de trabajo deben contratar trabajo asalariado, aunque también se han volcado a la producción de zapallo por su menor demanda de mano de obra. Atravesaban una complicada situación económica, en palabras de la entrevistada “Esta fea la cosa (...) hoy en día no puedes comprar ni una zapatilla lamentablemente” (30.CP.SC). Frente a esta situación, Beatriz se hallaba estudiando enfermería con planes de abandonar la actividad.

Lo voy a dejar todo. Me cansó la finca, o sea no tiene ganancia, o sea, últimamente llueve o granizo o mucho calor. Si hay mucho calor no te da la producción que vos querés, si llueve tampoco. Invertís plata y solamente es como que recuperas un porcentaje de lo que has invertido, no te sirve, más si sos pequeño productor, entonces me dedico a eso y chau (30.CP.SC).

Otro caso se trata de una familia más numerosa, seis personas con cuatro adultos que trabajan en la explotación. Hace 10 años lograron comprar una finca de 5 Ha en la zona de Calise en San Carlos, que cual les permitió salir de su condición de chacareros. Sobre la elección de la tierra señalaba:

¿Qué vas a preferir? Te sale una oportunidad, juntás peso a peso y lo invertís y listo, y no dependés de otra persona, porque depender de otra persona es horrible. (...) Y cuestión de...buscar...varían los precios, según la zona. En Tupungato sale un poco más caro, aparte el agua es más cara. Porque generalmente es a pozo, no hay a riego así, porque acá es a turno el agua. Entonces, esa es la ventaja, una. Y...apareció esta y nos vinimos, no es que elegimos, apareció y no quedaba otra. Es al azar, te tenés que adaptar a lo que te sale, en realidad (37.CS.SC).

A su llegada a la explotación, lograron cultivar la casi totalidad de las 5 Ha con diferentes cultivos como ajo, tomate y zanahoria. Sin embargo han ido sufriendo una serie de problemas. El más grave está referido a una merma en la cantidad de agua de turno, hace dos años que han tenido que reducir la superficie sembrada a la mitad y poner zapallo que consume una menor cantidad de agua. Además han tenido problemas con la cosecha de

zanahorias debido a plagas y con el tomate por muchas lluvias. En parte, han podido sobrellevar esta situación adversa intensificando prácticas por fuera del mercado, tales como el trabajo recíproco con sus vecinos y la producción para autoconsumo tanto de animales como vegetales. Además complementan los ingresos de la explotación con trabajos por fuera de ella. Nuestra entrevistada trabaja por temporada en una agroindustria cercana y su cuñada era enfermera.

Si nos centramos en los campesinos de origen boliviano ubicados en el Oasis Norte nos encontramos con trayectorias y características productivas algo más homogéneas que en Valle de Uco. La superficie trabajada por estos campesinos oscila en torno a las 5 Ha. Todos tenían familias numerosas con 5 o más miembros que trabajan total o parcialmente en la finca, excepto un caso que se trataba de una pareja con hijos recién nacidos.

Uno de nuestros entrevistados (25.CP.LA) mencionó que entró como ilegal a los 13 años. Estuvo trabajando en la construcción, luego vino a Mendoza y comenzó a trabajar en labores agrícolas. En su última ocupación antes de arrendar, trabajó como chacarero en una explotación de 200 Ha en Lavalle junto a varias familias de chacareros. Hace cuatro años arrendó una finca y se independizó. Actualmente trabajan él, su esposa, un hijo mayor, y un obrero, en tanto que tres hijos en edad escolar ayudan por la mañana. Comercializa su producción junto con un amigo, con el que alquilan un puesto en la feria del Acceso Este. Fruto de su trabajo han logrado adquirir un tractor con más de 30 años de antigüedad, así como una camioneta modelo '80 con la que lleva sus cargas a la feria diariamente.

Este mismo entrevistado comentó de un caso de un chacarero con el que trabajó en la explotación de 200 Ha. Este último aún continuaba como chacarero en la misma pero, como paso a independizarse había comenzado a arrendar una parcela de unas 6 Ha en las que trabajaba con su familia en los ratos libres. Más allá del gran esfuerzo que implica llevar adelante ambas parcelas, ello era posible debido a la familia numerosa de este chacarero/arrendatario (esposa, 5 hijos y 2 hijas, todos en edad de trabajar) y los cultivos realizados, ajo y cebolla, que tienen tiempos muertos algo más prolongados.

En contraste a lo observado entre la mayoría de los campesinos “criollos”, no ocurren por el momento casos en que se reduzca fuertemente la fuerza de trabajo familiar. Incluso en casos donde una tercera generación va entrando en edad laboral. Un campesino boliviano con más de 40 años en el país mencionó “somos muchos... somos... mis hijos son tres, mis nietos...como diez somos. Toda la familia trabajamos viste” (24.CP.GY). Aunque también dejó abierta la posibilidad que eso cambiase “[En Bolivia] también, también era agricultor y si

mis hijos tampoco no han estudiado nada... se han dedicado a esto nomás, ahora mis nietos si están estudiando” (24.CP.GY).

A diferencia del Valle de Uco los casos de diferenciación o descomposición hacia arriba no se producen a través de la expansión de las superficies trabajadas vía mecanización. En las producciones diversificadas, como así también en las que tienen cierta especialización en hortalizas pesadas, la mayoría menciona que para una eventual expansión de la producción, la fuerza de trabajo familiar resulta insuficiente por lo que deberían contratar un chacarero. Sin embargo, una expansión semejante recurriendo al arriendo de tierra implica repartir el 25 o 30 % de la producción con el dueño de la tierra, más el 30 % con el chacarero, aunque no significa que ello no ocurra. Un entrevistado, hoy en día un empresario medio con más 50 Ha en producción describió una trayectoria algo más probable. Su relato, que implicó 20 años, permite darnos una idea de los niveles de acumulación que requieren tales saltos.

Antes éramos medieros, nos hemos ido independizando y luego nos hemos hecho autónomos, luego compramos fincas, y luego empezamos a trabajar... tenemos gente de Bolivia, que luego van a ser autónomos, van a ser por cuenta de ellos, eso es seguro (6.EM.LA).

El paso de una condición como vendedores de fuerza de trabajo para convertirse en campesinos, como hemos visto, ha ocurrido en diferentes momentos históricos sin distinción. Sin embargo, existen momentos donde tales flujos pueden incrementarse significativamente. Así a partir del año 2000 muchas familias chacareras de origen boliviano lograron convertirse en productores independientes ante la crisis generalizada que atravesaba el país. Nosotros ubicamos este proceso como parte las mutaciones que ha sufrido la “cuestión agraria del trabajo” (Bernstein, 2006) bajo en neoliberalismo. Es decir, como parte de las luchas de los asalariados y campesinos semiproletarios⁶² por una vuelta a la tierra como forma de asegurarse su reproducción, en el contexto de un mercado laboral fuertemente precarizado y segmentado.

La búsqueda por convertirse en productores autónomos no pasa así solo por sus motivaciones de aumentar sus ingresos. Sino que esta condición permite afrontar en mejores condiciones la reproducción del grupo familiar que si se lograra alcanzar la proletarización individual de sus miembros. Moreno (2012) describe que la inserción en el mercado laboral de los migrantes de origen boliviano en la provincia de Mendoza se produce en sectores precarios e inestables; tales como el trabajo agrícola, hornos de ladrillos, construcción, trabajo doméstico y comercio informal. La autora define a este mercado laboral como etnoestratificado “donde aquellos sectores laborales precarios, inestables, estacionales y con

⁶² “clases del trabajo” según Bernstein (2006: 455)

débiles pautas de contratación, son destinados a los y las inmigrantes extranjeros limítrofes, junto a los sectores más desfavorecidos de la población nativa (Pedone, 2010: 8)” (citado en Moreno, 2012: 70). Su acceso a la condición de campesinos logra romper con la inserción que les asigna esta segregación. Al mismo tiempo que proporciona una ocupación más segura a aquellos miembros que, de otra forma, por su condición de género o edad quedarían sometidos a condiciones más precarias aún.

Sin embargo, este fenómeno no debe entenderse como una situación generalizada o de fácil acceso. Por ello nunca debe tomarse estas trayectorias por fuera del panorama general del sector, donde más del 40 % de las explotaciones con cultivos hortícolas en la provincia (ver Tabla 2.13) dependen de “chacareros” o asalariados permanente. Los cuales en buena medida quizás nunca puedan dar el salto a productores independientes.

5.4.2. Descomposición social

En este apartado analizaremos las trayectorias que implican la descomposición campesina tanto “hacia arriba”, derivando en una organización del trabajo capitalista; como “hacia abajo” transformándose en un asalariado, o en un pequeño rentista. Sin embargo, también veremos como estos flujos de salida también ocurren en gran medida por efecto de la diferenciación demográfica, en particular cuando no existe un reemplazo generacional. Además ente estas trayectorias distinguimos dos situaciones diferentes, ya sea que las mismas impliquen la salida de un productor y su reemplazo por otro, o que al mismo tiempo impliquen la salida definitiva de la explotación del uso agrícola. Con ello queremos contribuir al conocimiento y complejización de las tendencias generales observadas en el sector.

Entre las trayectorias de descomposición hacia arriba existen algunos ejemplos de reproducción ampliada que derivan en una organización capitalista del trabajo. Así existen casos como el de Juan ya mencionado en el apartado anterior que incluyó una etapa como pequeño productor capitalista, durante un periodo de su vida, para luego reducir su actividad adoptando una organización propia de un campesino semiproletario o de un asalariado con tierra. Casos de reproducción ampliada que derivan en una empresa capitalista no son extraños, un entrevistado mencionó:

Él [un vecino] trabajaba de chacarero, ahora tiene una finca de ochenta hectáreas, tiene como cuatro tractores (...) trabajando, trabajo así poco a poco y...y ahora tiene chacareros (...) trabajo la mitad alquilando y después al último se la quisieron vender, él se arriesgó y la compró... tenía una casa en Beltrán y también la vendió... (29.CP.MA).

También ocurre que a partir de la valorización de los terrenos con el avance inmobiliario, algunos productores deciden vender sus fincas y comprar tierras de mayor superficie en zonas más alejadas, logrando así ampliar su producción. Tal es el caso de un conocido barrio privado ubicado en un predio de 10 Ha en Guaymallén. Una entrevistada comentó “La finca está que estaba en la Ruta 20, la compró la gente que le vendió la finca a [nombre del barrio privado]. Vendieron el terreno y se compraron un campo inculto acá y están, lo están recuperando” (16.E2).

Otros directamente decidieron abandonar sus pequeñas explotaciones y han buscado tierras donde poder ampliar su producción. Tal es el caso que relató una entrevistada, hija de pequeños horticultores de la zona de Puente de Hierro en Guaymallén.

Poco a poco ya esas tierras ya no, no tenían la productividad necesaria entonces, por ejemplo en el caso de mi familia, terminaron comprando en Lavalle mejores tierras, haciendo un monocultivo en tierras muchos más extensas. Y esa finca poco a poco se perdió. Yo creo que en este momento no se mi hermano cuanto debe tener pero fue inclusive anexando, anexando, ahora han anexado hace unos cinco años atrás también una de olivos y va anexando de varios alrededores (17.E3).

Como vimos en el Capítulo 3 estos movimientos a partir de una reproducción ampliada constituyen una forma habitual por la que progresa la concentración de la producción en la horticultura en Mendoza, siendo una minoría los casos en que la misma avanza debido a la inversión de capitales no locales o extraagrarios. Como podemos apreciar existe una gran movilidad en esta actividad en la provincia. Como ya afirmara Kautsky:

El explotador de una propiedad demasiado pequeña para él que ha obtenido los medios para explotar otra más grande, prefiere por lo regular vender su finca y comprar otra mayor, a tener que esperar que las circunstancias le permitan comprar las tierras del vecino. De esta manera se produce el desarrollo de las explotaciones particulares en agricultura, y éste es uno de los motivos de la gran movilidad de la propiedad territorial, de las continuas transacciones de bienes rústicos operadas en la época capitalista. Cuantos desean comprar hallan vendedores casi siempre, a causa del derecho de sucesión y del endeudamiento (Kautsky, 2015: 155).

La descomposición “hacia abajo” en cambio puede contribuir a engrosar diferentes flujos estadísticos, según el destino que siga la explotación. En primer lugar pueden reforzar las tendencias a la concentración debido a la incorporación de dichas explotaciones a una unidad mayor. Como es el caso que mencionó un entrevistado “y ahí son tres hectáreas pero la ha arrendado un grande [una gran empresa dedicada a la exportación de ajo], el dueño de la finca vive ahí decidió alquilarla. No sé a cuánto decidió alquilarla. Así como esa tienen que haber varias” (35.CS.MA).

Otra posibilidad es que terminen arrendando o vendiendo sus tierras a otros productores de características similares, con lo cual a un nivel estadístico no contribuiría a visibilizar mayores cambios. Una productora que recientemente había abandonado la

actividad debido a una serie de malos resultados, mencionó que estaba arrendado parte de sus tierras a un vecino.

Estamos alquilando a un hombre que tiene una propiedad allá un poco más abajo (...) el hombre ese está como nosotros también, luchándola. La zanahoria que a nosotros nos queda tirada, él va y la junta y nos paga por tacos, no es que se la lleve toda, elige la flor y con eso uno también va tratando de pagar alguna boleta (32.CP.TP).

También puede ocurrir que cuando algunos productores deciden dejar de producir arrienden sus tierras a más de un productor. Situaciones así han sido muy frecuentes en nuestras entrevistas y van en sentido opuesto a la tendencia a la concentración. Un entrevistado comentó que hacía poco había abandonado la actividad por su avanzada edad, sin un reemplazo de parte de sus tres hijas. Terminó por arrendar su finca a 4 productores distintos, sumando cada uno menos de 2 Ha.

Tengo trabajado... tengo los olivos, yo llevo los olivos con la edad que tengo todavía. Eso lo tengo alquilado a él, al Pedro y allá tengo otro, para allá tengo 2 más, les alquilo. Y allá tengo una parte de campo, porque no alcanza el agua. Este ya lleva como 4 años [se refiere a Pedro], estos 2 es el primer año que están. Lo estaba trabajando yo, pero ya digo: “no, ya está, me voy a reventar, si después trabajas para los yernos” (19.E2).

Por último, también ocurre con mucha frecuencia que la salida de la actividad de un productor el campo quede abandonado, a veces por largos periodos de tiempo. En los casos de productores envejecidos y con tierras próximas a la expansión urbana, en cambio muchas veces deciden vender sus fincas para la urbanización. Con ello no solo obtienen un monto para su retiro, sino que también esquivan los problemas de inseguridad que se hacen presentes en las zonas rurales que van quedando próximas a la ciudad. Un referente de Irrigación del departamento de Guaymallén comentaba

hay algunas que quedan abandonadas por mucho tiempo y después termina siendo loteo (...) cambio generacional, baja rentabilidad de los cultivos, cuando los encerró la zona urbana olvídate no sirve para otra cosa, se tiente la gente con el valor de la tierra y bueno vendamos. (...) Y hay otro elemento también a tener en cuenta, (...) porque antes había gente que no trabajaba en la finca pero seguía viviendo en la finca y hoy en día han emigrado por el tema de la seguridad (17.E2).

Todos estos movimientos contribuyen a dar forma a los flujos de entrada y salida de distintos tipos de explotaciones, los cuales no deben olvidarse cuando se observan las tendencias generales a partir de los datos censales. De otra forma podría concebirse a los fenómenos de concentración, e incluso si no ocurriera esto último, como un escenario regido únicamente por leyes económicas donde la gran explotación va absorbiendo o reemplazando a las antiguas pequeñas explotaciones.

Más allá de las trayectorias de descomposición en campesinos producto de la no continuidad de las generaciones posteriores, ya muy comentados, algunos productores abandonaron la actividad hortícola debido a un cambio de cultivos. Otro entrevistado se refirió en términos muy similares al ya comentado reemplazo de chacra por nogales. En su caso, hace 6 años había dejado los cultivos hortícolas para plantar vides finas. Sobre este cambio destacó “Es más rentable, es más llevadero, más seguro (...) el trabajo en la horticultura es más pesado” (26.E2). Aunque aclaró que esa mayor rentabilidad de la vid es reciente y está relacionada con una serie de eventos climáticos que provocaron el alza del precio de la uva.

También nos encontramos con algunos casos con crecientes dificultades para sostenerse en la actividad. Esto resultó más acuciante principalmente en el cultivo de hortalizas pesadas. Una entrevistada de la zona de El Zampal en Tupungato comentó que hacía un año habían abandonado la producción tras varios años con malos resultados. Hace unos 8 años comenzaron dando en alquiler una parte del campo y hace un año arrendaron la totalidad de la explotación. Habían montado un pequeño almacén en la explotación y realizaban trabajo doméstico para una agroindustria partiendo nueces, con lo cual complementaban el ingreso proveniente del arriendo de sus tierras (8.000 pesos por hectárea, aproximadamente US\$ 8.000 al año por 17 Ha al tipo de cambio al momento de la entrevista). La entrevistada mencionó una larga trayectoria de descapitalización, en la que debieron ir reduciendo los montos invertidos en los cultivos. Así en una década pasaron desde uno de los cultivos hortícolas más costosos de realizar como el ajo, hasta llegar a la última siembra que realizaron, zanahoria “que es lo más económico que hay para hacer” (32.CP.TP). Ante un año de malos resultados las consecuencias a largo plazo pueden resultar muy duraderas.

Entonces plantábamos papa, ajo y zanahoria, después tuvimos que dejar de plantar ya todo. Directamente todo, ya no podemos seguir. (...) Nosotros hace 10, 12 años que venimos así. Teníamos, el último ajo que nosotros teníamos se mal vendió porque se lo llevaron unos brasileros, uno confiando en que podíamos salir, lo preparamos todo y se perdieron los camiones con equipos con ajo y no los recuperamos más. (...) el año pasado por febrero no sé si se acuerdan que llovió tantísimo, se nos pudrió todo, habíamos plantados unos tomatitos (...) Este año ni te cuento, hermosa la zanahoria ¿Qué pasó? Había tanta cantidad, tantísima que no valió nada. (32.CP.TP).

Ello refleja hasta dónde pueden llegar los efectos de la “timba”. Como ya hemos señalado los cultivos hortícolas implican una inversión en cada temporada de enormes sumas de dinero, factibles de perderse por completo debido a razones climáticas o producto de una baja de los precios por la concurrencia de muchos productores en una actividad sin ningún seguimiento. Situación que al mismo tiempo ha ido agravándose con el tiempo, producto de la

reducción de los márgenes de ingreso, ya sea debido a la concentración de la producción observada en algunos tipos de cultivos, como así también de una creciente subordinación del eslabón agrícola, tanto cadena arriba en la etapa de comercialización, como cadena abajo a medida que se profundiza la “externalización” (Van der Ploeg, 1992) del proceso de producción.

Una vez que hemos observado de cerca estas trayectorias los resultados netos de los flujos de entrada y salida se nos presentan como resultados mucho más complejos, pero seguramente más aprehensibles. Por ello retomaremos algunos datos para poder dimensionar la multitud de movimientos que los conforman.

Tabla 5.2. EAPs con cultivos hortícolas por zona y por estratos según superficie cultivada total

	hasta 5 Ha		5,1 a15 Ha		15,1 a 50 Ha		Más de 50 Ha		Total	
	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008	2002	2008
Zona Norte	295	186	138	92	86	58	27	23	546	359
Zona Centro	1.554	1.182	417	338	183	174	34	52	2.188	1.746
Zona Este	167	83	78	71	63	54	17	19	325	227
Valle de Uco	409	141	266	160	174	135	67	82	916	518
Oasis Sur	833	159	263	112	76	36	23	15	1.195	322
Total	3.258	1.751	1.162	773	582	457	168	191	5.170	3.172

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Censo Nacional Agropecuario 2002 y 2008

Como podemos apreciar en la tabla 5.2, entre el año 2002 y 2008 las explotaciones con cultivos hortícolas en la provincia pasaron de 5.170 a 3.172 EAPs. De estas 1.998 explotaciones menos, 1.507 poseían hasta 5 Ha cultivadas, y 389 entre 5 y 15 Ha, sumando entre estos dos estratos casi la totalidad de la desaparición de explotaciones. Si analizamos las reducciones de las explotaciones de hasta 5 Ha según las principales zonas hortícolas, podemos ver que la zona centro del Oasis Norte sufrió una reducción de 372 EAPs, que implican un 23 % del estrato en la zona, en cambio en Valle de Uco desaparecieron 268 EAPs pero ello significó una reducción del 66 %. Más alarmante aún fue la reducción en el Oasis Sur con 654 EAPs de hasta 5 Ha menos, totalizando una reducción de 81 % de las explotaciones menores en la zona. Esta enorme caída está relacionada en gran parte al cierre de numerosas agroindustrias que viene ocurriendo en el Oasis Sur desde hace tres décadas.

Aproximadamente unas 400 EAPs de las 654 mencionadas, desarrollaban el cultivo de tomate para industria.

Entre las explotaciones de 15 a 50 Ha, continúan los números negativos pero en números absolutos implican la salida de 125 EAPs. Todo ello en un contexto en que la superficie sembrada con hortalizas en la provincia se ha mantenido en sus niveles históricos en torno a las 30.000 Ha, lo cual implica una considerable concentración de la producción. Podemos decir entonces que sin el ascenso que muchos “chacareros” de origen boliviano protagonizaron posterior al año 2000 y otros movimientos que contribuyen a los flujos de entrada, la caída de las explotaciones menores hubiera sido aún peor de lo que arrojan estas cifras alarmantes.

5.5. Síntesis

En este capítulo nos hemos ocupado de la producción hortícola campesina. En un primer momento proporcionamos los elementos teóricos que nos permiten sostener el uso de la categoría campesinos en el contexto de las grandes transformaciones técnicas que ha observado la actividad. Rescatamos el término “campesino moderno”, para definir a un sujeto sometido a la ley del valor y que, por ello, debe mantenerse en los tiempos de trabajo socialmente necesarios que imponen la productividad media de la actividad.

Hemos realizado un análisis de las diversas prácticas que despliegan los campesinos para lograr subsistir en su actividad en un contexto creciente subordinación cadena arriba y cadena abajo. Así entre los campesinos del Oasis Norte, su principal práctica pasa por alcanzar la venta directa. Esta opción no es posible en Valle de Uco, por lo cual deben recurrir a la pluriactividad. Entre los productores de esta zona, particularmente de hortalizas pesadas, el aumento en los montos a invertir para mantener un ingreso aceptable, va ligado también al logro de ciertas economías de escala para mantenerse próximos a los niveles de productividad que va marcando el sector capitalista. La ausencia de cooperativas los deja sometidos a un eslabón comercial que presenta fuertes signos de concentración.

Salvo experiencias puntuales que resulta interesante seguir de cerca, tampoco observamos el desarrollo de prácticas tendientes a reducir la dependencia de insumos externos. La búsqueda de alternativas por fuera del mercado sí se observa en la organización del trabajo, para lo cual se recurre a relaciones de reciprocidad buscando reducir el empleo del escaso capital disponible. Claro está, que esta práctica se circunscribe únicamente a campesinos de origen boliviano. La conformación de grupos familiares numerosos continúa

siendo un factor esencial en nuestros campesinos. Así en los grupos domésticos reducidos se debe suplir la falta de trabajo familiar con capital, lo cual compromete seriamente la reproducción de la unidad. Por el contrario en los grupos familiares extensos una parte de sus miembros pueden además conseguir aportes extras que complementen los ingresos de la explotación. En todos los casos notamos prácticas de consumo contenidas y cierta producción para el autoconsumo.

Sin embargo, hemos querido mostrar que los umbrales mínimos de capitalización para convertirse en productores independientes aún están al alcance de una familia que cuenta con su fuerza de trabajo como elemento principal para alcanzar tal acumulación. Lograr una capitalización que pueda llevar a un asalariado o a un chacarero a convertirse en un productor independiente no es una tarea sencilla ni rápida, y a menudo requiere muchos años de juntar ahorros e ir capitalizándose en equipos hasta dar el salto.

A partir del análisis de sus trayectorias hemos podido constatar que la enorme mayoría de los campesinos “criollos” pudieron convertirse en productores independientes hace más de 30 años. Hoy en día por lo general presentan familias reducidas, por lo que deben contratar asalariados comprometiendo aún más su escaso capital. Así es que entre estos campesinos muchos se hallan cerca de abandonar la producción por falta de un reemplazo generacional, en ocasiones tentados a vender sus fincas al sector inmobiliario. Otros, se convirtieron en pequeños empresarios agrícolas y trabajan sus tierras con chacareros. Y una minoría que aún conserva cierta fuerza de trabajo familiar continúa en la actividad sobrellevando la reducción de sus ingresos.

Entre los campesinos de origen boliviano la gran mayoría se convirtieron en productores independientes después del 2000. Su principal ventaja en la actividad sigue siendo la disposición de abundante fuerza de trabajo familiar. La cual a menudo complementan con relaciones de reciprocidad, sin destinar y comprometer mayores sumas de dinero en las, ya de por sí, considerables sumas que exige hoy en día la horticultura. Al igual que entre los campesinos criollos, la merma de trabajo puede poner en riesgo la reproducción de la unidad. Aunque aún no se logra apreciar entre ellos una fuerte tendencia de los hijos a abandonar la actividad, pero sí en muchos casos, a partir de la segunda generación se nota un mayor estímulo sobre los hijos para que continúen con sus estudios.

CONCLUSIONES

Antes de comenzar con las conclusiones específicas queremos mencionar una serie de aspectos que nos parece importante señalar sobre este trabajo. En primer lugar, en relación al campo específico de estudios consideramos que este trabajo aporta una rica evidencia empírica a la extensa tradición de estudios regionales de nuestro país. Este tipo de trabajos enfocados en espacios relativamente poco estudiados, no solo contribuyen a la descripción de casos específicos, sino que permiten observar las formas particulares que se manifiestan ciertas tendencias generales en contextos específicos. Ello permite contrastar y echar luz sobre procesos o zonas que guardan ciertas semejanzas, en este caso en particular sobre el desarrollo de la horticultura en oasis irrigados. La mayoría de los estudios sobre la producción hortícola en nuestro país se han realizado en la región pampeana, y más específicamente en zonas de periurbano. El caso que aquí desarrollamos presenta considerables variaciones respecto los fenómenos observados en dichos estudios. Por un lado, esto se debe a las particularidades que adopta la concentración de la producción en los oasis irrigados fuertemente dependientes de los mecanismos de uso y apropiación del recurso hídrico. Por otro lado, debido al abordaje comparativo propuesto entre una zona hortícola especializada como es el Valle de Uco y una zona hortícola con características de cinturón verde, como las zonas próximas a la ciudad de Mendoza en el Oasis Norte. En segundo lugar queremos destacar la forma de exposición que hemos adoptado a lo largo de esta tesis. La misma ha buscado mantener un diálogo permanente entre los hallazgos empíricos y las discusiones teóricas. Este diálogo se sostiene a lo largo de todos los capítulos y resultó fundamental para responder las preguntas de investigación que nos propusimos inicialmente.

En esta tesis nos propusimos analizar las formas en que se manifiesta el desarrollo del capitalismo en la horticultura de Mendoza, focalizando en los procesos agrarios actuales y los nuevos mecanismos de acumulación y de reproducción social. Los objetivos específicos que orientaron nuestro trabajo fueron comprender los mecanismos de acumulación y concentración del capital en esta actividad como así también los procesos de transformación social y espacial que ello genera. Para comenzar a responder a nuestras preguntas de investigación, debimos reconstruir la evolución de la actividad, para así indagar en sus características estructurales y las configuraciones históricas de su desarrollo. Así en un primer momento pudimos constatar que la producción hortícola en tanto actividad comercial, comenzó a despegar como resultado de los cambios en el patrón alimenticio de la población que dio inicio con los procesos migratorios de fines del siglo XIX.

Sin embargo, no fue sino hasta la crisis del '30 y de inicio de la industrialización sustitutiva que la actividad cobró un impulso definitivo. Durante ese periodo el desarrollo de la actividad se vio favorecida por una serie de políticas de protección y fomento a actividades agroindustriales relacionadas, de introducción y difusión de semillas de desarrollo nacional, a las cuales se fueron sumando durante la década siguiente procesos y políticas de acceso a la tierra y de mejoras relativas en las condiciones laborales de los trabajadores agrícolas, en un contexto de crecimiento de la demanda producto de la industrialización. Ello dio origen, hacia los '40 y '50, a un sector caracterizado ampliamente por la pequeña explotación agrícola, con fuerte predominio del trabajo familiar tanto de campesinos como de aparceros/campesinos. Durante la década del '60 el desarrollo de los complejos agroindustriales comenzaría a tener presencia en la producción primaria a través de grandes explotaciones. Lo cual daría inicio a las expansiones de la frontera agraria enteramente basada en la extracción de agua subterránea. La consolidación de un mercado nacional, producto de la expansión de la red vial y del transporte automotor junto al crecimiento urbano, proporcionó un mercado en continuo crecimiento entre la década del '60 e inicios de los años '70. Los principales cambios tecnológicos del periodo se circunscriben a la introducción generalizada del tractor, que reemplazó la tracción animal en las labores de movimiento del suelo así como a la introducción de plaguicidas.

Los primeros signos de saturación van a comenzar a verse a partir de la segunda mitad de los '70 y los '80. La pérdida de poder adquisitivo de la población y los continuos desequilibrios macroeconómicos comenzaron a comprometer la capacidad de reproducción de muchos de los productores que se habían desarrollado durante el periodo previo. Durante los '80 ocurrieron fuertes dinámicas de cambio al interior del sector. Por un lado, el estancamiento de los cultivos agroindustriales vinculados al consumo interno –tomate- y el despegue de otros vinculados a la exportación -ajo-. Sin embargo, en comparación a la crisis que sufrieron las producciones agroindustriales, en nuestro caso específico la vitivinicultura, los cultivos hortícolas no sufrieron un marcado retroceso. Ello se debió, en parte a la reconversión de numerosas pequeñas explotaciones vitivinícolas que se volcaron a la producción hortícola, lo cual ocurrió notablemente en los departamentos próximos a la ciudad de Mendoza. Estos cambios de uso del suelo se apoyaron en una incorporación generalizada de aparceros de origen boliviano, presencia que hasta el momento se había limitado principalmente a labores de cosecha. Durante esta etapa comenzó a cobrar fuerza cierta concentración en los canales de distribución, sobre todo en aquellos con llegada a los grandes centros urbanos del país.

A partir de la apertura comercial y desregulación de las actividades económicas de los '90, las tendencias de la década anterior se profundizaron y magnificaron. Para ello confluyeron una diversidad de factores. Entre los más significativos hemos de mencionar la ampliación del mercado de exportación a partir de la creación del Mercosur, la introducción masiva de semillas híbridas y paquetes de insumos, la fuerte crisis y reestructuración que atravesó la agroindustria hortícola durante y después de la convertibilidad, la segmentación del mercado con la incursión de los supermercados en la comercialización de hortalizas, entre tantos otros. Todo ello en los marcos de un mercado que ya no crecía a la velocidad de inicios de la segunda mitad del siglo XX. Esta multiplicidad de factores, dio origen a fuertes procesos de diferenciación social que hasta el momento habían estado relativamente contenidos bajo los remanentes del marco político-económico de la sustitución de importaciones.

La posibilidad de acceder a nuevos mercados obteniendo un precio diferencial disparó un fuerte aumento en el cultivo de ajo. La expansión de este cultivo llevó a incorporar nuevas superficies, la mayoría en grandes explotaciones que avanzaron sobre la frontera agraria en base a la explotación de agua subterránea. Este proceso de concentración se extendió a otras hortalizas pesadas, motivado en parte por la rotación de cultivos que requiere el ajo. El fenómeno atrajo capitales extra-locales y extranjeros, en particular algunas empresas brasileñas –principal destino del ajo de Mendoza-. Pero la mayoría de las inversiones fueron realizadas por capitales locales de procedencia agraria, que desarrollaron procesos de acumulación dando lugar a una reproducción ampliada. Muchas de estas empresas mantuvieron una estructura de propiedad y gestión familiar, por lo cual a veces la división de las empresas o incluso el aumento del volumen de operaciones quedó sujeta a la “diferenciación demográfica”. La concentración de la producción primaria contribuyó a la consolidación de grandes empresas de acopio, empaque y comercialización de hortalizas pesadas. Además, la reestructuración de algunas agroindustrias –tomate-, y el surgimiento de otras nuevas –papa prefrita-, originó un renovado movimiento de integración vertical tanto por propiedad como contractual. Dichas agroindustrias por lo general son parte de grandes empresas diversificadas, de capitales locales como extra-regionales y extranjeras.

Actualmente la producción de hortalizas pesadas ha entrado en una etapa en la que se observa una creciente, aunque aún incipiente, mecanización con la incorporación de maquinaria tanto para siembra y cosecha como para riego. La concentración de los canales de comercialización, la creciente incorporación en insumos y el desarrollo de ciertas economías de escala han agudizado la concentración de la producción en estos cultivos. Así hacia fines de la primera década del presente siglo las explotaciones de más de 50 Ha, ya daban cuenta 51

% del área sembrada con ajo, 66 % de papa, 49 % de zanahoria, 43 % de zapallo y 42 % de cebolla y 36 % de tomate. Es decir 191 explotaciones daban cuenta de un tercio de la superficie hortícola, concentrando más del 40 % de las hectáreas sembradas en cinco de los seis principales cultivos hortícolas de la provincia⁶³.

Las explotaciones con cultivos hortícolas diversificados cercanas a la ciudad no quedaron al margen de estos fenómenos. Sin embargo, la limitación a la plaza local de este tipo de cultivos circunscribió los procesos de concentración a capitales locales de origen enteramente agrario. La fuerte presencia de producción campesina, y la existencia de una mayor diversidad de canales de comercialización, determinó que los fenómenos de concentración tuvieran una entidad bastante más limitada que lo observado en hortalizas pesadas. La segmentación del mercado que acompañó al ascenso de los supermercados dio origen a una serie de empresas pequeñas, aunque con una importante capitalización, dedicadas tanto a la producción primaria como a la logística dedicada a su abastecimiento. Aunque este segmento del mercado representa una porción relativamente menor en la comercialización de hortalizas, desde Mendoza se abastece a supermercados de numerosas provincias. Pudimos apreciar que la expansión de la producción, indistintamente del tipo de cultivo hortícola, estuvo acompañada por el desarrollo de mecanismos de integración vertical –ya sea contractual o por propiedad- que garantizaban la comercialización de una parte o la totalidad de la producción.

La carrera por los rendimientos que se inició en la década del ‘90 con la finalidad de incrementar –o mantener- los ingresos a través de la oferta de un mayor volumen de producción en un mercado nacional limitado y un contexto internacional de fuerte competencia, llevó a que el 39 % de las explotaciones con cultivos hortícolas abandonasen la actividad en el periodo intercensal entre el 2002 y el 2008. Esta carrera implicó un reemplazo casi generalizado de semillas de polinización abierta por híbridos de gran rendimiento, en un contexto de retiro de las instituciones estatales de este sector. Este fenómeno también condujo a una intensificación de uso del suelo. Por ejemplo, en las explotaciones con cultivos diversificados llevó a aumentar el número de cultivos realizados en el mismo suelo, lo cual se vio favorecido por la práctica de tercerizar la cría de plantines. Todo lo cual genera un agotamiento rápido del suelo debiendo incorporar mayor cantidad de insumos externos y/o a realizar periódicas prácticas de rotación y descanso del suelo. Lo paradójico aquí resulta que solo en las explotaciones más extensas puede permitirse el “lujo” de realizar descansos del

⁶³ La sumatoria de la superficie de estos seis cultivos representa el 82,4 % de las hectáreas sembradas con cultivos hortícolas en la provincia. Datos provenientes del CNA 2008.

suelo sin representar un riesgo para el logro de la reproducción de la unidad. Este proceso llevó a niveles inéditos la proporción de insumos dentro del costo total de la producción, y con ello una fuerte dependencia “cadena arriba” de las empresas proveedoras de insumos.

Más allá de la extracción de un plusvalor relativo debido a la incorporación de tecnología, las trayectorias de descomposición y diferenciación “hacia arriba” se apoyaron fuertemente en la extracción de plusvalor absoluto, que permitió una forma particular de organización laboral. A mediados del pasado siglo pasado, el “chacarero” -denominación local para referirse al aparcerero hortícola-, era una forma contractual que les facilitaba a una mayoría de campesinos sin tierra el acceso a la misma, compartiendo los frutos con el propietario. Debido a la intensidad del trabajo en la producción hortícola, los chacareros solían llevarse el 65 % de la producción cuando solo aportaban el trabajo. Ese porcentaje aumentaba a un 80 % cuando además aportaban semillas y la totalidad de los medios de producción. En las décadas siguientes, sobre todo a partir de la incorporación generalizada de “chacareros” de origen boliviano esta figura se transformó notablemente.

En el contexto de acelerada subsunción real del proceso de trabajo hortícola el peso de los insumos y maquinaria creció exponencialmente en los costos de producción. A ello se sumó la discriminación y acceso segmentado a los puestos laborales al que quedaron sujetos los migrantes bolivianos. Todo ello en condiciones de avance de una precarización generalizada del empleo que se extendió en nuestro país a lo largo de más de tres décadas. Este conjunto derivó en una desvalorización en términos relativos y absolutos de su trabajo. En estas condiciones, el trato de aparcería generalizado fue aquel en que el aparcerero solo pone el trabajo. Este tipo de acuerdo vio caer los porcentajes del “chacarero” de un 65 % a un 25-30 % en solo unas décadas. Además perdió todo poder de decisión sobre la producción quedando sometido a la dirección del “patrón”. Así el “chacarero” pasó de ser un aparcerero a convertirse en un “trabajador atípico” bajo condiciones cercanas a las de un asalariado precario.

Decimos atípico, ya que esta forma logra una organización del trabajo con una “flexibilidad” inigualable, delegando en el trabajo su propia organización. Los chacareros para no utilizar sus escasos ingresos, suman a su fuerza de trabajo familiar, trabajo bajo relaciones de reciprocidad intercambiando trabajo con familiares y vecinos. Además bajo esta figura se logra un fuerte compromiso con el proceso productivo, y al mismo tiempo transfiere las eventuales pérdidas del capital al trabajo. Esta situación se sostiene en un vacío legal respecto a las leyes que rigen los contratos de aparcería, que han hecho posible este mal uso.

Mientras que en el Oasis Norte se generalizó la figura de los “chacareros”, en Valle de Uco comparte espacio con una organización del trabajo basado en asalariados permanentes y temporarios. Ello fue posible debido a la expansión de grandes empresas vitivinícolas en esta zona. Estas últimas redujeron fuertemente la cantidad de empleo permanente, en parte a través del empleo de innovaciones tecnológicas. En su lugar organizaron la mayoría de las tareas del proceso productivo en base a trabajadores temporarios. Ello generó en la zona una oferta de trabajo temporario que empalmaba perfectamente con los cultivos hortícolas. Así en muchas explotaciones hortícolas del Valle de Uco puede hallarse tanto una organización basada en chacareros como en asalariados, pero en las grandes explotaciones predomina el trabajo asalariado. La disminución relativa de trabajadores temporarios en la zona ha impulsado en parte el avance de la mecanización en tareas como siembra y cosecha en hortalizas pesadas en esta zona.

La disposición de recursos para sostenerse en estos acelerados ritmos de inversión y la capacidad de reponerse ante los –habituales– resultados adversos, agudizaron los procesos de diferenciación/descomposición social entre los campesinos. En este contexto algunos pocos campesinos “criollos” durante estas décadas pasaron a convertirse en pequeños patrones, abandonando las labores directas que quedaron en manos de “chacareros”. Pero una buena parte de ellos enfrentó estas adversas condiciones conservando el trabajo familiar como base de su actividad. Este grupo es uno de los que quedó más sometido a procesos de descomposición “hacia abajo”. Las trayectorias de descomposición a menudo involucraron la progresiva pérdida de trabajo familiar. Ello está motivado en la tendencia a la asalarización de sus hijos producto de los bajos ingresos que genera la actividad hortícola. Ante el envejecimiento sin reemplazo probable, muchos optaron por arrendar sus tierras o venderlas.

Sin embargo, a pesar de este contexto adverso, algunos sujetos van a dar origen a procesos de recomposición campesina. La amplia mayoría del mismo fue protagonizado por “chacareros” bolivianos y sus familias. Sus trayectorias previas a la recomposición, implicaron un primer momento de proletarización –parcial o total según el vínculo que conservase con su unidad campesina en origen– a su llegada al país. Estos sujetos pasaron por lo general varios años como “chacareros” durante los cuales lograron acumular un mínimo de capital para dar el salto a productores independientes. La mayoría de estos campesinos logró retornar a esta condición a partir del presente siglo; motivada en parte por la mayor oferta de tierras producto de la salida de muchos productores en un contexto de crisis.

Si bien ocasionalmente una situación de precios excepcionales puede proveer buenos ingresos a los chacareros, el proceso de acumulación mínima para independizarse solo resulta

posible debido a una serie de prácticas que reduce al extremo el uso de los escasos ingresos percibidos. Entre ellas cabe mencionar la retracción del consumo, que incluye la producción para el autoconsumo; y el recurso a relaciones de reciprocidad para movilizar trabajo extra. Prácticas que por lo general continúan, aunque algo atenuadas, como campesinos. Por último cabe mencionar que la conformación de grupos familiares numerosos continúa siendo un factor esencial en los campesinos. Así, en los grupos domésticos reducidos se debe suplir la falta de trabajo familiar con capital, lo cual compromete seriamente la reproducción de la unidad.

Paralelamente a estas prácticas típicas de los “chacareros” y campesinos de origen boliviano, todos los productores campesinos tuvieron que desarrollar una serie de prácticas para lograr su reproducción en el contexto de fuerte subordinación cadena arriba como cadena abajo. Entre los campesinos del Oasis Norte su principal práctica pasa por alcanzar la venta directa, lo cual es posible debido a la proximidad de la ciudad de Mendoza. Así por lo general estos campesinos presentan cultivos diversificados que les permite disponer de una buena variedad de productos durante buena parte del año. Ello además logra escalonar en el tiempo las tareas, logrando reducir la contratación de asalariados.

Esta opción no está disponible en Valle de Uco debido a las mayores distancias que los separan de la ciudad, por lo cual la principal práctica para complementar los ingresos de la explotación pasan por el desarrollo de la pluriactividad de alguno o varios miembros del grupo familiar. Se observa en estos campesinos una fuerte presión, producto de la baja de los ingresos provenientes de la explotación, por lo cual los caminos a seguir parecen ser la búsqueda por incrementar el volumen de su actividad o profundizar la proletarización. En este contexto la creación de cooperativas para la comercialización de hortalizas pesadas podría contribuir a aliviar en parte esta situación.

Salvo experiencias puntuales que resulta interesante seguir de cerca, tampoco observamos el desarrollo de prácticas tendientes a reducir la dependencia de insumos externos. Al mismo tiempo ello deja en evidencia la retracción de organismos estatales que en periodos anteriores supieron tener una considerable presencia en el sector. Las escasas experiencias que intentaron retomar esta senda en la presente década han quedado nuevamente trucas.

Todas estas transformaciones que hemos mencionado tuvieron un correlato espacial particular. Por un lado, los procesos de concentración se apoyaron en gran medida en la expansión de la frontera agraria. En particular ello se vio facilitado por las formas legales de acceso al agua en Mendoza, con un sistema público de distribución del agua superficial y otro

privado para quien posea los recursos para extraer agua subterránea. Por otro lado, los fenómenos de concentración se vieron incrementados por la el abandono o la absorción producto del avance urbano de numerosas explotaciones menores. Sin embargo, también pudimos constatar que muchas de estas explotaciones que van quedando fuera de la actividad, son las que posibilitan los procesos de recomposición campesina, recuperando, e incluso ampliando zonas que se consideraban marginales.

Para concluir, podemos decir que la producción hortícola en la provincia ha experimentado un fuerte proceso de concentración de la producción y subsunción del proceso de trabajo al capital. Sin embargo, dichos fenómenos no son uniformes, ni impactan de igual manera a la totalidad del sector. En el cultivo de hortalizas pesadas es donde se observa una mayor tendencia a la concentración, tanto debido a concentraciones cadena abajo en la comercialización, como por el desarrollo de ciertas economías de escala y la ampliación sobre la frontera agraria. En los cultivos hortícolas “diversificados”, la diferenciación se produce en buena medida producto de los ritmos de inversión que impone la fuerte de dependencia de insumos. Sin embargo, tanto en los primeros pero particularmente en los segundos el trabajo intensivo sobre estos cultivos sigue siendo un factor primordial del proceso productivo en relación al capital. Es por ello que aún bajo estas condiciones desfavorables, “los trabajadores de la verdura” (13.EP.MA-2), como se autodefinió un chacarero, a costa de enormes esfuerzos y prácticas continuamente dar lugar a fenómenos de recomposición social campesina. En un contexto de un mercado laboral precarizado y segmentado tanto por género, como “étnicamente”, la vuelta la tierra cobra gran importancia como medio de reafirmación de su forma de vida.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGLIETTA, M. (2001), "El capitalismo en el cambio de siglo: la teoría de la regulación y el desafío del cambio social", *New Left Review*, n° 7, pp. 16-70.
- AGUILÓ, J; Benedetto, A. (2005) "Competencia por el uso del suelo: impactos socio-Territoriales en áreas rurales, Insp. Vertiente Los Corralitos, Guaymallén, Mendoza". Mendoza: CONAGUA - XX Congreso Nacional de Agua y III Simposio de Recursos Hídricos del Cono Sur.
- ALEMANY, C. (2003) "Apuntes para la construcción de los períodos históricos de la Extensión Rural del INTA". En: Thornton, R; Cimadevilla, G; Castro, E. *La extensión rural en debate: concepciones, retrospectivas, cambios y estrategias para el Mercosur*. Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria. Argentina.
- ALESSANDRO, M.; Gabriel, E. (2011) "Panorama varietal del cultivo de zanahoria en Argentina". *Horticultura Argentina* 30(72)
- ALVAREZ, J. (2012). "La economía comunitaria de reciprocidad en el nuevo contexto de la Economía Social y Solidaria: Una mirada desde Bolivia". *Otra Economía*, 6(11), pp. 159-170
- AMICO, F. (2015) *Los salarios reales en el largo plazo: surgimiento de un nuevo piso estructural de las remuneraciones en Argentina*. CEFIDAR
- ANTUNES R. (2013) "Los sentidos del trabajo. Ensayo sobre la afirmación y la negación del trabajo". Buenos Aires: *Herramientas*. 2da Edición.
- ARAGHI, F. (2003) "Food regimes and the production of value: Some methodological issues" *The Journal of Peasant Studies*, 30:2, 41-70
- ARCHETTI, E. y Stolen, K. (1975) *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino*. Buenos Aires: Ed. Siglo XXI.
- AZCUY, E. (2014) "Durmiendo con el enemigo": capitalismo y campesinado en Argentina. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 40. Buenos Aires: CIEA-UBA.
- AZCUY, E. (2010) "Las pequeñas explotaciones de base familiar (Pergamino, 2002): aportes al debate sobre su caracterización y perspectivas". *Mundo Agrario*, 10(20).
- AZPIAZU, D.; Nochteff, H. (1995) *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*. Buenos Aires: Editorial NORMA
- BALSA, J. (2013) "Las políticas de colonización y regulación de los arrendamientos del peronismo clásico (1946-1955) y los posicionamientos de la Sociedad Rural Argentina y la Federación Agraria Argentina". *Estudios del ISHiR*; 3; 6; 22-42
- BARBERO, M. (1995), "Treinta años de estudios sobre la historia de empresas en la Argentina", *Ciclos*, Vol. V, N° 8.
- BARSKY, A. (2005) "El periurbano productivo, un espacio en constante transformación. Introducción al estado del debate, con referencias al caso de Buenos Aires". *Scripta Nova*, N° 194, vol. 9, Barcelona: Universidad de Barcelona.
- BARTRA, A. (2002) "Campesinado, base económica y carácter de clase". En: *Colección Indios vivos para estudiar antropólogos muertos*. México: ENAH.

- BARTRA, R. (1976) "Introducción a Chayanov". *Nueva Antropología*, vol. I, núm. 3. México: Asociación Nueva Antropología A.C: 49-69
- BAUDEL WANDERLEY, M. (2001) "A Ruralidade no Brasil Moderno. Por um pacto social pelo desenvolvimento rural". En: Giarraca, N. (comp.) *¿Una Nueva Ruralidad en América Latina?* Colección Grupos de Trabajo de Clacso. Grupo de Trabajo Desarrollo Rural. Clacso, Buenos Aires
- BENDINI, M.; Steimbregger, N. (2005) "Integración agroalimentaria. Trayectorias empresariales comparadas en la fruticultura argentina de exportación". En J. Salet B. Cavalcanti y Guillermo Neiman (Compiladores). *Acerca de la Globalización en la Agricultura. Territorios, Empresas y Desarrollo Rural en América Latina*. Ediciones CICCUS. Buenos Aires. 187-204
- BENENCIA, R. (coord.) (1997) *Área hortícola bonaerense. Cambios en la producción y su incidencia en los sectores sociales*. Buenos Aires, La Colmena
- BENENCIA, R. (2002) "Transformaciones en la horticultura periurbana bonaerense en los últimos cincuenta años. El papel de la tecnología y la mano de obra". *XIII Congreso de la Asociación Internacional de Historia Económica*. Buenos Aires
- BENENCIA, R. (1994) "La horticultura bonaerense: lógicas productivas y cambios en el mercado de trabajo". *Desarrollo Económico* Vol. 34 N° 133
- BENENCIA, R.; Quaranta, G. (2003) "Reestructuración y contratos de mediería en la región pampeana argentina". *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, No. 74, pp. 65-83
- BERNABEU, M.; Martín, F. (2019) "De la dicotomía a la desigualdad. Paisajes hídricos y urbanizaciones cerradas en el periurbano del Área Metropolitana de Mendoza, Argentina". *Quid 16* –en prensa-. Revista del área de estudios urbanos. Buenos Aires.
- BERNSTEIN, H. (2016) "Agrarian political economy and modern world capitalism: the contributions of food regime analysis". *The Journal of Peasant Studies*, 43:3, 611-647
- BERNSTEIN, H. (2012) *Dinámicas de clase y transformación agraria*. Universidad Autónoma de Zacatecas. Porruá. Zacatecas
- BERNSTEIN, H. (2006) "Is There an Agrarian Question in the 21st Century?" *Canadian Journal of Development Studies*, 27:4, 449-460
- BERNSTEIN, H. (2004) "'Changing Before Our Very Eyes': Agrarian Questions and the Politics of Land in Capitalism Today" *Journal of Agrarian Change*, Vol. 4, N° 1-2, 190-225
- BOYER, R. (1989). "La Teoría de la Regulación: un análisis crítico". Buenos Aires, *Humanitas*, 1989.
- BRAGONI, B. (2004) "La Mendoza criolla Economía, sociedad y política (1820-1880)". En: Roig; Lacoste; Satlari. *Mendoza a través de su historia*. Colección Cono Sur. Mendoza
- BUSTOS, R. (comp.) (2014) *Nacidos y criados, una especie en extinción. Identidad y disputas por el agua de riego de los pequeños productores en los oasis de Mendoza*. Mendoza: EDIUNC
- CANTLIFFE, D.; VanSickle, J. (2001) "Competitiveness of the Spanish and Dutch greenhouse industries with the Florida fresh vegetable industry". *Proc. Fla. State Hort. Soc.*
- CANZIANI, O. et al. (1997) *Vulnerabilidad de los oasis comprendidos entre 29°S y 36°S ante condiciones más secas en los Andes altos*. Proyecto ARG-PNUD-SECYT

- CAPARRÓS, R. (1999). “La Crisis del Modelo de Crecimiento de la Postguerra y su Repercusión en la Viabilidad del Modelo Social Europeo”. *Revista de Estudios Políticos* (Nueva Época), 105, pp. 97-156.
- CARBALLO, O.; Fili, J. (2013) *Las cooperativas de trabajo agrícola y sus trabajadores en Mendoza (Un estudio sobre su emergencia desde los años 90 y las formas de “enmascarar” las relaciones de trabajo)*. Tesis de Licenciatura. Universidad Nacional de Cuyo.
- CEPPARO, M.; Gabrielidis, G.; Prieto, E. (2015) “Iniciativas privadas innovadoras en Malargüe. El cultivo de la papa semilla”. Publicado en la Plataforma de información para políticas públicas de la Universidad Nacional de Cuyo. URL del artículo <http://www.politicaspUBLICAS.uncu.edu.ar/articulos/index/-iniciativas-privadas-innovadoras-en-malarge-el-cultivo-de-la-papa-semilla> Fecha de consulta: 01/12/2018
- CERDÁ, J. (2011) *Condiciones de vida y vitivinicultura. Mendoza, 1870-1950*. Bernal, Universidad Nacional de Quilmes Editorial.
- CHAYANOV, A. (1974) *La organización de la Unidad Económica Campesina*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- COLAMARINO, I.; Curcio, N.; Ocampo, F.; del Torran, C. (2006) *La producción hortícola en la Argentina*, SAGPyA
- COLLADO, P. (2006) “Desarrollo vitivinícola en Mendoza – Argentina. Apuntes sobre su origen”. *Trabajo y sociedad* N° 8. Vol VII. Santiago del Estero. Disponible en: www.unse.edu.ar/trabajosociedad/Collado.pdf
- DADONE, A. (1973). “Sistema de Comercialización de Frutas y Verduras en la Ciudad de Córdoba”. *Revista de Economía y Estadística*, Tercera Época, Vol. 17, No. 1-2-3-4, 45-61.
- DE GRAMMONT, H. (2003), “El sector agroexportador de frutas y hortalizas frescas mexicano en el contexto de la apertura comercial: reestructuración productiva, productividad y remuneración del trabajo”, Sistema Integral De Información y Documentación, Cámara de Diputados LVIII Legislatura. Servicio de Investigación y Análisis División de Política Social
- DE LA GARZA, E. (2011) “Trabajo atípico: Identidad o Fragmentación. Alternativas de análisis”. En: Pacheco, De la Garza y Reygadas (Org) *Trabajos atípicos y precarización del empleo*, México: COLMEX, pp. 49-76
- DOS SANTOS, T. (2002), *Teoría de la dependencia. Balance y perspectivas*, México, Plaza y Janés
- DOS SANTOS (1997) “La cuestión de las ondas largas”. *Seminario Internacional: La Economía Mundial Contemporánea. Balance y perspectivas*. Puebla
- FABIO, J. (2010) “Regulación social de la transitoriedad. El mercado de trabajo en la producción de uvas en Mendoza, Argentina”. *Cuadernos de Desarrollo Rural* 7 (64), Bogotá
- FERNÁNDEZ, J. (2012) *La producción de hortalizas en Argentina (Caracterización del sector y zonas de producción)*. Secretaría de Comercio Interior. Corporación del Mercado Central de Buenos Aires
- FOLADORI, G. (1986) *Proletarios y campesinos*. Xalapa: Universidad Veracruzana.
- FOLD, N.; Pritchard, B, ed. (2005) *Cross-continental Food Chains*. Oxon, Reino Unido: Routledge
- FORTES, M. (1969) “Introduction”. En: Goody, J. *The developmental cycle in domestic groups*. Gran Bretaña: Cambridge University Press

- FRIEDMANN, H; McMichael, P. (1989) "Agriculture and The State System: The rise and decline of national agricultures, 1870 to the present". En: *Sociologia Ruralis*, vol. 29, no. 2. pp. 93-117.
- FURLANI, M.; García, G.; Gutiérrez, G.; Lotfi, V. (1999) "Transformaciones de la actividad ajera en Mendoza". En Furlani y Gutiérrez (ed.) *Mendoza: una geografía en transformación. Segunda parte*. Mendoza: Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras.
- FURLANI, M.; Gutierrez, M.; Butera, M. ; Triolo, S.; Pérez, E. (1973) "La Competencia por el Suelo Guaymallén – Mendoza". *Revista Geográfica*, No. 78, pp. 55-101
- FURLANI, M.; Gutierrez, M.; Butera, M. ; Triolo, S.; Pérez, E. (1972) "Un ejemplo de las relaciones ciudad-campo: Las Heras y sus vinculaciones con el núcleo de la Aglomeración Mendocina". *Revista Geográfica*, No. 76, pp. 9-59
- FURLANI, M.; Gutiérrez, M.; Molina, G.; Lotfi, V. (2004) "Producción de lo urbano en un área de oasis". *Mundo Urbano* N°5. Quilmes
- FURLANI, M.; Gutiérrez, M.; García, G.; Lotfi, V.; Pedone, C.; Soria, C. (1997) "El ajo: dinámica territorial de una actividad de exportación". *Boletín de Estudios Geográficos*, Mendoza, 129 – 144
- FURLANI, M.; Gutiérrez, M.; Pérez, E.; Richard, R.; Zamorano, M. (1996) "Transformaciones recientes en el oasis norte de Mendoza, Argentina". En: Furlani, M.; Gutierrez, M., *Mendoza, una Geografía en transformación*. Mendoza, Ex Libris. 35-49
- GALLARDO, G. (2012) *Desarrollo institucional y política científica: el caso de la producción nacional de semilla hortícola*. Tesis de Maestría. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- GARCÍA, M. (2013) "De campesinos a capitalistas: el proceso de diferenciación de los horticultores bolivianos en La Plata". En: Feito, M. *Migrantes bolivianos en el periurbano bonaerense. Memorias, producciones, trabajo y organizaciones*. Ediciones INTA
- GARCÍA, M. (2012) *Análisis de las transformaciones de la estructura agraria hortícola platense en los últimos 20 años. El rol de los horticultores bolivianos*. Tesis Doctoral. Universidad Nacional de La Plata
- GARCÍA, M. (2011). "Proceso de acumulación de capital en campesinos. El caso de los horticultores bolivianos de Buenos Aires (Argentina)". *Cuadernos de desarrollo rural*, 8(66), 47-70.
- GARCÍA, M.; González, E.; Lemmi, S. (2015). "Aparcería en la horticultura: Legislación necesaria -aunque insuficiente- para un acuerdo asociativo". *Revista Pilquen*, 18(3), 66-80.
- GARCÍA, M; Hang, G (2007) "Impacto de la devaluación de principios de 2002 en el Cinturón Hortícola Platense. Estrategias tecnológicas adoptadas, sus resultados y consecuencias". *Mundo Agrario*, Vol. 8, Núm. 15
- GIARRACCA, N.; Teubal, M. (2017) "Del desarrollo agroindustrial a la expansión del "agronegocio": el caso argentino". En: Norma Giarracca: *Estudios rurales y movimientos sociales: miradas desde el Sur. Antología esencial*. CLACSO. Buenos Aires
- GIRBAL-BLACHA, N. (2008) "Desequilibrio regional y política públicas agrarias. Argentina 1880-1960", *Revista Digital de la Escuela de Historia. Facultad de Humanidades y Artes*, UNR, Tomo 1, N° 2
- GLOANEC, C; Bocco, A; Aguado, G; Piovano, M; Fournier, S; Muchnik, J. (2008) "La reconstrucción de un SIAL: el rol de las organizaciones locales y de los organismos de apoyo.

- Estudio de la producción hortícola y de flores de Isla Grande”. Mar del Plata: *IV Congreso Internacional de la Red SIAL*.
- GONZALEZ, H. (1994) *El empresario agrícola en el jugoso negocio de las frutas y hortalizas de México*. Universidad de Wageningen, Holanda
- GOODMAN, D; Watts, M. (1994) “Reconfiguring the rural or fording the divide?: capitalist restructuring and the global agrofood system”. *The Journal of Peasant Studies*, Vol 22, N° 1, London
- GRANJA, J.; Kennedy, D. (2008) *Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación*. Instituto de Investigaciones Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- GRAS, C. y Hernández, V. (2016) “Modelos de desarrollo e innovación tecnológica: Una revolución conservadora” *Mundo Agrario*. Vol. 17 N°36
- GRAS, C. y Hernández, V. (2013) “Los pilares del Modelo Agribusiness y sus estilos empresariales” en C. Gras y V. Hernández (comps) *El agro como negocio: Producción, sociedad y territorios en la globalización*. Buenos Aires: Biblos.
- GRAS, C. y Hernández, V. (2008) “Modelo productivo y actores sociales en el agro argentino”. *Revista Mexicana de Sociología* 70, núm. 2. México
- GRAY, N.; Iturrioz, M. (1969) “Bodegas y vías de circulación: Una relación vital en Mendoza”. *Boletín de Estudios Geográficos* Vol. XVI, N° 63, Mendoza: FFyL. Universidad Nacional de Cuyo
- GRAZIANO DA SILVA, J. (1994). “Complejos agroindustriales y otros complejos”. *Agricultura y Sociedad* 72: 205-240.
- GREGOR, H. (1970) “The Large Industrialized American Crop Farm: A Mid-Latitude Plantation Variant”. *Geographical Review*, Vol. 60, No. 2, pp. 151-175
- GUDYNAS, E. (2010). “Si eres tan progresista ¿por qué destruyes la naturaleza? Neoextractivismo, izquierda y alternativas”. Ecuador: *Debate*, N° 79, 61-82.
- GUTIÉRREZ, M. (1996) “Retroceso y reconversión de cultivos en los oasis de Mendoza”. En: Furlani, M.; Gutierrez, M., *Mendoza, una Geografía en transformación*. Mendoza, Ex Libris.
- HARVEY, D. (2007) *Breve historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid.
- HILFERDING, R. (1981) *Finance capital. A study of the latest phase of capitalist development*. Routledge & Kegan Paul. London
- HOCSMAN, L. (2003). *Reproducción social campesina. Tierra, trabajo y parentesco en el Chaco árido serrano*. Córdoba: CEA. UNC.
- JACKSON-SMITH, D. (1999) “Understanding the microdynamics of farm structural change: Entry, exit and restructuring among Wisconsin family farmers in the 1980s”. *Rural Sociology* 64 (1), pp. 66-91
- JIMÉNEZ, J. (2008): “Estudio de caso del Poniente Almeriense. Glocalización de la agricultura”. *Papers*, N°90, pp. 83-104.
- KATZ, C. (2001) “Ernest Mandel y la teoría de las ondas largas” *Razón y Revolución* nro. 7
- KAUSTKY, K (2015) *La cuestión agraria. Estudio de las tendencias de la agricultura moderna y de la política agraria de la socialdemocracia*. Marxists Internet Archive

- KAY, C. (1995) "El desarrollo excluyente y desigual en la América Latina rural". *Nueva Sociedad* Nro.137, pp. 60-81
- KRAUSE, K.; Kile, L. (1971) "Midwestern corn farms: Economic status and the potential for large and family-sized units". *Agricultural Economic Report* No.216. Economic Research Service. U.S. Department of Agriculture
- LARA S. (2001) "Análisis del mercado rural en México en un contexto de flexibilización". En: Giarraca N. *Una nueva ruralidad en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO
- LARA, S. (1992). "La flexibilidad del mercado de trabajo rural (una propuesta que involucra a las mujeres)". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 54, No.1, pp. 29-48
- LARSIMONT, R. (2018) *Modelo de Agronegocio, Agua y Ruralidad en los oasis de Mendoza, 1990-2017: hacia una Ecología Política Territorial*. Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires
- LARSIMONT, R.; Carballo, O.; Ivars, J. (2018) "Las papas de la globalización: el complejo agroindustrial papero en el Valle de Uco, Mendoza, Argentina". *Revista RIVAR* Vol 5 N°13. Chile
- LATTUADA, M. (2011) "Política de tierras en la Argentina: lo estratégico y lo social". *Agrópolis*, Año 3, N°3, Montevideo, Uruguay. Disponible en: <http://revistaagropolis.org/2011/06/politica-de-tierras-en-la-argentina-lo-estrategico-y-lo-social/>
- LEMMI, S. (2011) "Las clases sociales en la horticultura platense. Ejercicio de teorización, historización y análisis empírico". *Mundo Agrario*, Vol. 12, N° 23. La Plata
- LENIN, V. (2003) *Capitalism in agriculture: First Article*. Lenin Internet Archive. Disponible en: <https://www.marxists.org/archive/lenin/works/1899/agriculture/index.htm>
- LENIN, V. (1985) "Nuevos datos sobre las leyes del desarrollo del capitalismo en la agricultura". En: Lenin, V. *Obras completas*, Moscú: Editorial Progreso. Disponible en: <https://www.marxists.org/espanol/lenin/obras/1915/nuevosdatos/index.htm>
- LENIN, V. (1975) *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Ediciones en Lenguas Extranjeras. Pekin
- LENIN, V. (1972) *El Desarrollo del Capitalismo en Rusia. El proceso de la formación de un mercado interior para la gran industria*. Santiago de Chile: Editorial Quimantú.
- LENIN, V (1960) "Primer esbozo de las tesis sobre el problema agrario". En: Lenin, V. *Obras Completas*. Tomo XXXI. Buenos Aires: Cartago.
- LLAMBÍ, L (1981) "Las unidades de producción campesinas en un intento de teorización". *Estudios Rurales Latinoamericanos*. Vol. 4 Nro. 2
- LUXEMBURG, Rosa (2011). *La acumulación del capital*. Madrid. Ediciones Internacionales Sedov
- MANDEL, E. (1995). *Long waves of capitalist development: a Marxist interpretation*. Verso
- MANZINI, L. (2017) "Las viviendas de la extraterritorialidad y su influencia en el paisaje cultural vitivinícola del Área Metropolitana de Mendoza" *ACE: Architecture, City and Environment*, 12 (35): 71-102, 2017. DOI: <http://dx.doi.org/10.5821/ace.12.35.4689> ISSN: 1886-4805.

- MARINI, R. (2008) "Dialéctica de la dependencia". En: *América Latina, dependencia y globalización. Fundamentos conceptuales Ruy Mauro Marini*. Antología y presentación Carlos Eduardo Martins. Bogotá: Siglo del Hombre – CLACSO
- MARTÍN, F. (2010) *La naturaleza del poder. Ecología política del desarrollo (capitalista) regional en Mendoza, Argentina. 1879-2000*. Tesis doctoral inédita. Universidad de Buenos Aires.
- MARTIN, F. y Larsimont, R. (2016). "Agua, poder y desigualdad socioespacial. Un nuevo ciclohidrosocial en Mendoza, Argentina (1990-2015)". En: Merlinsky, G. (comp.). *Cartografías del conflicto ambiental en Argentina II*. Buenos aires, CICCUS-CLACSO: 31-56.
- MARTÍN, J. (1992) *Estado y empresas: relaciones inestables. Políticas estatales y conformación de una burguesía industrial regional*. EDIUNC. Mendoza
- MARTINEZ, C. (2011) "Historia de la Colonia Alvear (1901-1914)". *Revista de historia americana y argentina* Vol.46 N°2. Mendoza. Disponible en: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?pid=S2314-15492011000200004&script=sci_arttext
- MARX, K (2007) *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política. Borrador 1857-1858*. Siglo XXI. Vigésima edición. México
- MARX, K; Engels, F (1999) Manifiesto del Partido Comunista. Marx-Engels Internet Archive. Disponible en : <https://www.marxists.org/espanol/m-e/1840s/48-manif.htm>
- MARX, K. (1981) *El capital: crítica de la economía política*, Tomo III Volumen 8. Siglo XXI
- MARX, K. (1976) *El capital: crítica de la economía política*, Tomo III Volumen 6. Siglo XXI
- MARX, K. (1975a) *El capital: crítica de la economía política*, Tomo I Volumen 2. México: Siglo XXI
- MARX, K. (1975b) *El Capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I, Volumen 1. México: Siglo XXI
- MARX, K. (1971) *El Capital. Libro I. Capítulo VI (ex - Inédito)*. Siglo XXI. México
- MASSEY, D. (2015) "A Missing Element in Migration Theories." *Migration Letters* 12 (3), pp 279–299
- MATA, R. (1991) "Tierras públicas y colonización en la república Argentina. Estudios de un caso del desierto de la provincia de Mendoza". *ERIA*, N° 24-25. Disponible en: dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/34738.pdf
- MAYA, Carlos (2011) "Sinaloa: ¿Cluster agroindustrial o territorio desincrustado?" *Análisis* 14 (41) pp. 127-160.
- MC MICHAEL, P. (1999) "Política alimentaria global". Cuadernos Agrarios, nueva época, N° 17-18, pp. 9-28
- MC MICHAEL, P. (1996) "Globalization, Myths and Realities". *Rural Sociology*, Vol 61 N°. 1, New York.
- MEILLASSOUX, C. (1977) *Mujeres, graneros y capitales*. Siglo XXI. México.
- MENDES PEREIRA, J. (2014) "Banco Mundial: dos bastidores aos 50 anos de Bretton Woods (1942-1994)" *Topoi*, Rio de Janeiro, V. 15, N. 29, pp. 527-564

- MENDES PEREIRA, J. (2013) “O Banco Mundial e a construção política dos programas de ajustamento estrutural nos anos 1980”. *Revista Brasileira de História*. São Paulo, v. 33, nº 65, 359-381
- MONTAÑA, E. (2008). “Las disputas territoriales de una sociedad hídrica: conflictos en torno al agua en Mendoza, Argentina”. *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica* 9: 1-17.
- MOORE, J. (2010) “The End of the Road? Agricultural Revolutions in the Capitalist World-Ecology, 1450–2010”. *Journal of Agrarian Change*, Vol. 10 No. 3. 389–413.
- MORENO, C. (2015) *O Brasil made in China: para pensar as reconfigurações do capitalismo contemporâneo*. São Paulo. Fundação Rosa Luxemburgo
- MORENO, S. (2018) “Relaciones sociales entre cuadrilleros y trabajadoras/es bolivianas/ os en espacios de contratación informal. Estudio etnográfico en las cosechas agrícolas de Mendoza (Argentina)”. *Mundo Agrario*, 19(42)
- MORENO, S. (2016a) “De pasaditas nomás voy”. *La participación de los migrantes bolivianos en las cosechas agrícolas de Mendoza. Estudio de caso a partir de una etnografía multilocal*. Tesis de Doctorado. Universidad Nacional de Cuyo.
- MORENO, S. (2016b) “Territorios migratorios. Reflexiones a partir de un estudio de caso multilocal en las cosechas agrícolas de mendoza”. *Ruris*. Vol. 10, No. 1, pp 1285-310
- MORENO, S. (2012) “Relaciones intraétnicas en el mercado de trabajo rural a partir de una coyuntura histórica en Mendoza”. *Kula*, 7; Ediciones Kula. pp. 67-80
- MURMIS, M. (1998) “Agro argentino: algunos problemas para su análisis”. En: N. Giarraca, y S. Cloquell, *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales*. Ed. La Colmena. CLACSO. Buenos Aires.
- MURMIS, M. (1994) “Incluidos y excluidos en la reestructuración del agro Latinoamericano”. *Debate Agrario* N°18. Lima: CEPES.
- MURMIS, M. (1992) “Tipología de pequeños productores campesinos en América Latina”. *Revista Ruralia* N°2. Buenos Aires
- MURMIS, M.; Bendini, M. (2003) “El agro regional y los estudios sociales. Temáticas y reflexiones”. En: Bendini, M., Murmis, M., Tsakoumagkos, P. (compiladores). *El campo en la Sociología actual. Una perspectiva latinoamericana*. Buenos Aires, La Colmena
- MURRA, J. (1999) *La organización económica del Estado Inca*. México: Ed. Siglo XXI
- NEFFA, J. (2005), “Las principales reformas de la relación salarial operadas durante el periodo 1989-2001 con impactos directos o indirectos sobre el empleo”, *Materiales de Investigación* nº 4, CEIL-PIETTE/CONICET, Buenos Aires, Argentina
- NEIMAN, G; Quaranta, G. (2007) “Los estudios de caso en la investigación sociológica”. En: Vasilachis I. *Estrategias de investigación cualitativa*. Buenos Aires: Editorial GEDISA. pp. 213-237
- NEWBY, H. (1983) “Propiedad de la tierra y estructura social”. En: Newby, H; Sevilla Guzmán, E. *Introducción a la sociología rural*. Madrid: Alianza
- NEWBY, H. (1983b) “Las relaciones laborales en la agricultura”. En: Newby, H; Sevilla Guzmán, E. *Introducción a la sociología rural*. Madrid: Alianza.

- NOVICK, M. (2001), "Nuevas reglas de juego en Argentina: competitividad y actores sindicales". En: *Los sindicatos frente a los procesos de transición política*. Buenos Aires: CLACSO.
- ORTIZ, S. (1999) "Los mercados laborales a través del Continente Americano". En: Aparicio, S; Benencia, R. (coord) *Empleo rural en tiempos de flexibilidad*. Editorial La Colmena. Buenos Aires
- PACHANO, S. (1980) *Capitalización de campesinos: organización y estrategias*. En *Ecuador: cambios en el agro serrano*. Quito, FLASCO-CEPLAES, 461-499.
- PALOMINO, H. (2007) "La instalación de un nuevo régimen de empleo en Argentina. De la precarización a la regulación". *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo* (RELET), Año 12, N°. 19: 121-144
- PEDONE, C. (2000). "Globalización económica y modernización agrícola conservadora. Vigencia de la aparcería en un área de margen del Oasis Norte de Mendoza (Argentina)". *Documentos Análisis Geográficos*. (36). Barcelona: Universitat Autònoma de Barcelona. Departament de Geografia. pp. 47-62.
- PEDONE, C. (1999) "Territorios marginales y globalización. Organización social agraria en un área del margen del oasis norte, Mendoza (Argentina)". *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. N° 45 (12). Barcelona
- PETRAS, J, Veltmeyer, H. (2002) "El campesinado y el Estado en América Latina" pp. 163-184. disponible en internet: www.rebellionjamespetras.htm
- PIZZOLATO, D. (2010) "Reestructuración de los sistemas agroalimentarios y diferenciación social agraria en el Valle de Uco, Mendoza. Implicancias para la extensión rural". *XV Jornadas Nacionales de Extensión Rural*. AADER. San Luis
- POSADA, G. (1996). "El caso de la mediería en América Latina: formas capitalistas y no capitalistas de producción agrícola". *CICLOS*, 11, p. 189-212.
- PRIES, L. (2000), "Teoría Sociológica del Mercado de Trabajo". En De la Garza Toledo (Coord.), *Tratado latinoamericano de Sociología del Trabajo*. México DF: El Colegio de México - FLACSO – UNAM
- PRITCHARD, B; Burch, D; Lawrence, G. (2007) "Neither "family" nor "corporate" farming: Australian tomato growers as farm family entrepreneurs". *Journal of Rural Studies* 23. pp. 75-87
- PROPERSI, P. (2006) "Persistencia y cambio de las unidades de producción hortícola en el Cinturón Verde del Gran Rosario". *Mundo Agrario*. Revista de estudios rurales, vol. 7, n° 13
- RAPOPORT, M. (2000) *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Ediciones Macchi. Buenos Aires
- RICHARD-JORBA, R. (2008) "Crisis y transformaciones recientes en la región vitivinícola argentina. Mendoza y San Juan, 1970-2005". *Estudios Sociales*. Año/Vol. XVI, Número 031. México. Universidad de Sonora.
- RICHARD-JORBA, R. (1998) *Poder, economía y espacio en Mendoza, 1850-1900: del comercio ganadero a la agroindustria vitivinícola*. Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras. UNCuyo. Mendoza
- RINGUELET, R.; Garat, J. (2000) "Los cambios de los sectores productivos tradicionales en la horticultura platense y sus formas asociativas". En: Ringuelet, R. (comp.) *Espacio*

- tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata*. La Plata : UNLP. FaHCE.
- RIOUX, S. (2017) “Rethinking food regime analysis: an essay on the temporal, spatial and scalar dimensions of the first food regime”. *The Journal of Peasant Studies*
- RODRÍGUEZ, F. (1972) *La integración económica de la horticultura de la provincia de Mendoza*. Centro de Investigaciones. Universidad del Aconcagua. Mendoza
- RODRÍGUEZ, F. (2018) “Diversificación agroproductiva en Mendoza, Argentina. El tomate fresco y procesado en la década de 1930”. *Región y Sociedad*, Año XXX, No. 73.
- RONCELLI, I. (1969) “Expansión actual del Oasis de Tupungato: La conquista del suelo en la zona baja”. *Boletín de Estudios Geográficos* Vol. XVI, N° 63, Mendoza: FFyL. Universidad Nacional de Cuyo
- ROUGIER, M. (2013). Introducción. Reflexiones sobre la historia de la industria y las empresas en América Latina. *Revista de Historia Industrial*, 53, 13-23
- RUBIO, B. (2001) *Explotados y excluidos*. México: Plaza y Valdés.
- RUBIO, B. (2001b) “La agricultura latinoamericana. Una década de subordinación excluyente”. *Nueva Sociedad* N°174
- SABALAIN, C.; Reboratti, C. (1980) “Vendimia, zafra y alzada: migraciones estacionales en Argentina”. *Cuaderno del CENEP* N°15, Buenos Aires.
- SAILLARD, Y. (1997). “Globalización, localización y especialización sectorial. ¿Qué sucede con las regulaciones nacionales?”. En Boyer R. y Saillard Y. *Teoría de la Regulación: estado de los conocimientos*. Vol. II. Buenos Aires, Asociación Trabajo y Sociedad y Universidad de Buenos Aires.
- SALVATORE, R. (1986) “Control del trabajo y discriminación: el sistema de contratistas en Mendoza, Argentina, 1880-1920”. *Desarrollo Económico*, n° 102, vol. 26
- SANCHEZ, J. (2014) “Del impuesto a la tierra al impuesto al capital: impuestos y reforma agraria en Argentina, 1958-1976”. *América Latina en la historia económica*, 21(2), 84-115.
- SCHEJTMAN, A. (1980) “Economía campesina: Lógica interna, articulación y persistencia”. *Revista de la CEPAL* N° 11. Santiago de Chile
- SCHVARZER, J. (1996) *La Industria que Supimos Conseguir. Una Historia Político-Social de la Industria Argentina*, Planeta, Buenos Aires.
- SELIS, D. (2012) “Análisis de la institucionalidad asociada a los procesos de innovación tecnológica en el sector hortícola del Gran La Plata”. *Mundo Agrario* vol.12 no.24. La Plata
- SHANIN, T. (1976) *Naturaleza y lógica de la economía campesina*. Anagrama. Barcelona
- SIMONATTO, S. (2000) “Cambio tecnológico en el Sector Hortícola de La Plata. Periodo 1985-1995”. En: Ringuet, R. (comp.) *Espacio tecnológico, población y reproducción social en el sector hortícola de La Plata*. La Plata : UNLP. FaHCE.
- STEIMBREGER, N.; Radonich, M.; Bendini, M. (2003) “Expansiones de frontera agrícola y transformaciones territoriales: procesos sociales diferenciales”. *Territorios y organización social de la agricultura*. Buenos Aires: La Colmena: 17-39
- TAYLOR, C. (1948) *Rural life in Argentina*. Louisiana State University Press
- TEUBAL, M. (2001) “Globalización y nueva ruralidad en América Latina”. En: N. Giarracca (comp) *¿Nueva ruralidad en América Latina?*, Buenos Aires: Clacso, 45–65

- TEUBAL, M (1995) *Globalización y expansión agroindustrial. Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- TEUBAL, M.; Pastore, R. (1995) “El agro y los complejos agroindustriales: el caso argentino”. En: Teubal, M. *Globalización y expansión agroindustrial. Superación de la pobreza en América Latina?* Buenos Aires: Ediciones Corregidor.
- TORRES, L. (2009) *Entre el espanto y la ternura: rostros niños en territorios de esclavitud. Estudio de caso en el agro de Mendoza (Argentina)*. INADI, 2008/2009
- TROTSKY, L. (2008) *La revolución traicionada*. Buenos Aires: Editorial Antídoto
- TROTSKY, L. (2007) *La curva del desarrollo capitalista*. Centro de Estudios, Investigaciones y Publicaciones Leon Trotsky. Disponible en <https://www.marxists.org/espanol/trotsky/1923/junio/21.htm>
- VAN DEN BOSCH, M. (2016) *Dinámica de la concentración de tierras agropecuarias en la provincia de Mendoza*. Mendoza: Ediciones INTA.
- VAN DEN BOSCH, M. (2008) “Ajo de Ugarteche y El Carrizal. Una propuesta de desarrollo de un sistema agroalimentario localizado”. *IV Congreso Internacional de la red SIAL*. Mar del Plata.
- VAN DEN BOSCH, M. (2008b) *Un modelo de desarrollo sustentable en las áreas bajo riego de los distritos Ugarteche y El Carrizal. Departamento de Luján de Cuyo. Provincia de Mendoza: un aporte para el ordenamiento territorial rural*. Tesis de maestría. Universidad Nacional de Cuyo
- VAN DEN BOSCH, M.; Ruggeri, M. (2014) *Cinturón Verde de Mendoza. Análisis de la Dinámica Intercensal de las explotaciones agropecuarias*. Asociación Argentina de Economía Agraria
- VAN DER PLOEG, J (2018) “Differentiation: old controversies, new insights”. *The Journal of Peasant Studies*, 45:3, 489-524
- VAN DER PLOEG, J. (2008) *The new peasantries. Struggles for autonomy and sustainability in an era of empire and globalization*. Londres: Editorial Earthscan
- VAN DER PLOEG, J. (1992) “El proceso de trabajo agrícola y la mercantilización”. En: Sevilla Guzmán, E.; Gonzalez, M. (editores) *Ecología, campesinado e historia*. Madrid: Ediciones de La Piqueta
- VELASCO, M. (1963) “La horticultura en Mendoza. La técnica agrícola, la estructura agraria y el valor económico de las hortalizas”. *Boletín de Estudios Geográficos*, Vol X, N° 39. Mendoza: FFyL. Universidad Nacional de Cuyo.
- VELASCO, M.; Ostuni, J.; Furlani, M. (1966) “Estudio de geografía agraria de Carrizal y Ugarteche”. *Boletín de Estudios Geográficos*, Vol XIII, N° 50. Mendoza: FFyL. Universidad Nacional de Cuyo
- VENTURINI, J (2016) “Las estrategias migratorias de los cosecheros y empacadores de zanahoria en Santa Rosa de Calchines, Provincia de Santa Fe, Argentina. Una exploración desde los arreglos espacio-temporales del trabajo y del capital”. *XIII Jornadas Nacionales y V Internacionales de Investigación y Debate*. Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires
- VERGARA-CAMUS, L.; Kay, C. (2017) “Agribusiness, peasants, left-wing governments, and the state in Latin America: An overview and theoretical reflections”. *Journal of Agrarian Change* 17, no. 2: 239–57

WALKER, R. (2004) *The Conquest of Bread: 150 Years of Agribusiness in California*. New York: The New Press.

YAÑEZ, L.; David, D. (2003) “Y.... ¿ qué queda de la industria conservera?” *Revista Confluencia*, año 1, número 2, Mendoza, Argentina

FUENTES DOCUMENTALES

a- Documentos e informes técnicos

ARGERICH, C. (ed.) (2015) *Programa para el aumento de la competitividad de la industria del tomate (PACIT). Informe progresos 2014-2015*. Asociación Tomate 2000. La Consulta, INTA EEA La Consulta

CONSTANTINO, S. (2016) *Argentina: La producción de papa 2015/16 alcanzó las 2,43 mill. de toneladas*. APPASBA

DELLA GASPERA, P. (2013) “Capítulo II - Producción y mercado del zapallo en Argentina”. En: Della Gaspera, P. (ed.) *Manual del cultivo del zapallo anquito (Cucurbita moschata Duch.)*. San Carlos, Mendoza, Ediciones INTA

DGEEPE (2005) *Censo Provincial Hortiflorícola. Año 2005. Datos comparativos correspondientes a La Plata; Municipios de la Región; y Total Provincia*. Disponible en: www.estadistica.laplata.gov.ar/paginas/PDFs/censohortifloricola/CPHFpba.pdf

DGI (2015) *Balance Hídrico Río Tunuyán Superior*. Mendoza

GALMARINI, C. (1997) “Producción y mercado de la cebolla argentina”. En: *Manual del Cultivo de la Cebolla*. Mendoza. Ediciones INTA

GAVIOLA, J. (2013) “Capítulo 1. El cultivo de la zanahoria”. En: Gaviola, J. (ed.) *Manual de producción de zanahoria*. Mendoza. Ediciones INTA.

IDR (2012) *Evolución del sector empacador de ajo de la Provincia de Mendoza (Período 1999-2012)*. Área de Desarrollo Hortícola. Mendoza

IDR (2012) *Informes por productos. Papa para consumo en fresco y semilla. Campañas 2002- 2003 a 2011-2012*. Mendoza

IDR (2015) *Precios pagados a productor. Temporada 2014-2015. Informe por especie. Tomate. Mendoza – Periodo 2005/2006 a 2014/2015*

INDEC (2008) *Manual del censista. Censo Nacional Agropecuario 2008*

INTA (1999) *Caracterización de la cadena agroalimentaria de ajo de la provincia de Mendoza*. Mendoza. INTA

IURMAN, D. (2012) *Aspectos del mercado de cebolla. Producción, exportación e importación*. Buenos Aires: Ediciones INTA

MA (2016a) *Cadena de preparaciones de tomate y salsas. Informe ejecutivo anual. Año 2016*. Ministerio de Agroindustria

MA (2016b) *Situación de Cebolla Fresca*. Ministerio de Agroindustria

MOSCIARO, M. (2011) *Caracterización de la Producción y Comercialización de Papa en Argentina*. Área de Economía y Sociología Rural, EEA - INTA Balcarce

SAGPyA (2005) *Zonas de producción del cultivo del tomate en la Argentina*.

SMA (2016) *Informe de: Situación de ajo fresco*. Ministerio de Agroindustria de la Nación

VITIERI, M.; García, M. (2013) “Tomate y lechuga: Importancia productiva y comercial”. En: Vitieri et al (comp) *Tomate y lechuga: Produccion, comercializacion y consumo*. INTA

b- Notas Periodísticas

Clarín (9 de septiembre 2016) “El primo de Macri abre una planta de papas congeladas. Invertirá \$ 1.500 millones asociado a la norteamericana Simplot”. Disponible en: https://www.clarin.com/economia/primo-macri-planta-papas-congeladas_0_HkVbQolh.html

Clarín (23 de julio 2010) “Cartellone se va del negocio de los alimentos”. Disponible en: https://www.clarin.com/politica/Cartellone-va-negocio-alimentos_0_rk_bZLy0PXe.html

Diario El sol (12 de mayo de 2014) “Se mantienen las restricciones en la zona centro y norte del Valle de Uco”. Disponible en: <https://www.elsol.com.ar/caso-farina-destapo-ventas-millonarias-por-los-pozos-de-agua-en-mendoza.html>

Diario Los Andes (2 de octubre 2018) “Licitan terrenos del Ejército en La Remonta”. Disponible en: <https://losandes.com.ar/article/view?slug=no-habra-remate-en-la-remonta-se-concesionan-nueve-parcelas>

Diario Los Andes (12 de diciembre de 2017) “Irrigación habilita 50 nuevos pozos con carácter provisorio en Mendoza”. Disponible en: <https://losandes.com.ar/article/view?slug=irrigacion-habilita-50-nuevos-pozos-con-caracter-provisorio-en-mendoza>

Diario Uno (14 de enero 2013) “Ricardo Nasif: “Los chicos sufren muchas humillaciones”. Disponible en: <https://www.diariouno.com.ar/mendoza/Ricardo-Nasif-Los-chicos-sufren-muchas-humillaciones-20130114-0009.html>

Diario UNO (9 de marzo de 2013) “Anularon 21 autorizaciones para extraer agua de pozo en Agrelo”. Disponible en: https://www.diariouno.com.ar/pais/anularon-21-autorizaciones-para-extraer-agua-de-pozo-en-agrelo-03092013_B1ebAbEzH7

La Nación (19 de mayo de 2012) “Una planta podría parar la producción”. Disponible en: <http://www.lanacion.com.ar/1474523-una-planta-podria-parar-la-produccion>

La Nación (12 de septiembre 1997) “Cartellone apunta al consumo masivo”. Disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/76645-cartellone-apunta-al-consumo-masivo>

Vegetable Growers News, (18 de febrero 2018) “3 states produced 76 percent of U.S. veggies in 2017”. Disponible en: <https://vegetablegrowersnews.com/news/3-states-produced-76-percent-u-s-veggies-2017/>

FUENTES ESTADÍSTICAS

Segundo Censo Nacional. Año 1895

Tercer Censo Nacional. Año 1914

IV Censo General de la Nación. Censo Agropecuario. Año 1947

Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Año 1926

Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Año 1931-1932

Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Año 1956

Anuario de la Dirección General de Estadística de la Provincia de Mendoza. Año 1961

Registro Permanente de Uso de la Tierra de la Provincia de Mendoza. Año 1971

Censo Nacional Agropecuario. Año 1937

Censo Nacional Agropecuario. Año 1960

Censo Nacional Agropecuario. Año 1988

Censo Nacional Agropecuario. Año 2002

Censo Nacional Agropecuario. Año 2008

MATRIZ DE ENTREVISTAS

El abordaje cualitativo está basado en el análisis de 38 entrevistas en profundidad realizadas en el periodo 2016-2018, más 3 entrevistas realizadas en el año 2012 que impulsaron el acercamiento al campo. Las entrevistas incluyeron 39 entrevistas a productores y a 2 referentes del INTA del Oasis Norte y Valle de Uco. La selección de entrevistas se realizó en base a un muestreo teórico, buscando abarcar diferentes puntos geográficos y tipos de entrevistados de la forma más representativa posible. El análisis de entrevistas se realizó mediante software Atlas-Ti, a partir de lo cual se aplicaron criterios y técnicas cualitativas como la saturación teórica y el método de la constante comparación de grupos.

Entrevistas realizadas

Las entrevistas se identifican por un código compuesto por (Número. Tipo de productor. Código de Departamento). El número sigue un orden correlativo según la tabla de la matriz de entrevistas. El “tipo de productor” tiene como fin orientar al lector acerca de las características generales del tipo aproximado de producción en la que se desempeña el entrevistado. Los códigos responden a los siguientes tipos (EG: Empresas grandes; EM: empresas medianas; EP: empresas pequeñas; CM: campesino medio; CP: campesino pobre; CS: campesino semiproletario). El código de Departamento hace referencia a la localización de la explotación. Los códigos son los siguientes (GY: Guaymallén; MA: Maipú; LH: Las Heras; LA: Lavalle; TP: Tupungato; TN: Tunuyán; SC: San Carlos).

- 1.EG.GY: gerente de empresa, hombre, 50-55 años, Corralitos (Guaymallén), 11/10/18
- 2.EG.GY: E1: encargada de galpón de empaque, mujer, 30-35 años, E2: ingeniera agrónoma, mujer, 35-40 años. Corralitos (Guaymallén), 11/10/18. Entrevistas por separado sobre personal de la misma empresa.
- 3.EM.TN: tractorista y mediero, hombre, 45-50 años, Campo de Los Andes (Tunuyán), 2/9/16
- 4.EM.TP: encargado de finca, hombre, 35-40 años, El Zampal (Tupungato), 2/8/17
- 5.EM.MA: productor, hombre, 20-25 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 1/9/17
- 6.EM.LA: productor, hombre, 45-50 años, El Carmen (Lavalle), 27/6/12
- 7.EM.SC: gerente, hombre, 35 años, Pareditas (San Carlos), 27/7/16
- 8.EM.SC: productor, hombre, 35-40 años. Pareditas (San Carlos), 27/7/16

- 9.EM.SC: E1: encargado de finca, hombre, 60-65 años; E2: productor, hombre, 40-45 años. Pareditas (San Carlos), 27/7/16
- 10.EM.GY: chacarero, hombre, 40-45 años, Corralitos (Guaymallén), 4/4/17
- 11.EP.TP: asalariado permanente, hombre, 30-35 años, El Zampal (Tupungato), 2/8/17
- 12.EP.SC: chacarero, hombre, 25-30 años, Calise (San Carlos), 2/6/17
- 13.EP.MA: E1: chacarera, mujer, 56 años; E2: chacarero (hijo), hombre, 20-25 años. Rodeo del Medio (Maipú), 1/8/17. En la entrevista intervino un vecino que identificamos como 13.E3: campesino productor de hortalizas, hombre, 35-40 años.
- 14.EP.MA: chacarero, hombre, 20 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 29/12/17
- 15.EP.MA: productor, hombre, 34 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 29/12/17
- 16.EP.MA: productor, hombre, 60 años, Rodeo del Medio (Maipú), 14/3/18. En la entrevista participa una ingeniera agrónoma del INTA (30-35 años), sus intervenciones figuran como 16.E2.
- 17.CM.GY: productor, hombre, 65-70 años, Corralitos (Guaymallén), 20/3/18. Este caso fue una entrevista grupal en la cual participaron dos entrevistados más, los cuales aparecen como 17.E2 (empleado de Irrigación, hombre, 50-55 años, referente de la zona) y 17.E3 (empleada de la Secretaría de Cultura, mujer, 55-60 años, referente de la zona, hija de horticultores).
- 18.CM.GY: productora, mujer, 45-50 años, Kilómetro 8 (Guaymallén), 11/12/17
- 19.CM.GY: productor, hombre, 45-50 años, La Primavera (Guaymallén), 14/3/18. En la entrevista participó su arrendador, figura como 19.E2: ex-productor, hombre, 75-80 años.
- 20.CM.MA: productor, hombre, 76 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 25/8/17
- 21.CM.SC: productor, hombre, 20-25 años, Capiz (San Carlos), 16/5/17
- 22.CM.SC: encargado de finca del propietario, hombre, 45-50 años, Capiz (San Carlos), 16/5/17. La entrevista trata sobre el arrendatario
- 23.CM.SC: productor, hombre, 40-45 años, Capiz (San Carlos), 2/6/17
- 24.CP.GY: productor, hombre, 68 años, Corralitos (Guaymallén), 4/4/17
- 25.CP.LA: productor, hombre, 45-50 años, 3 de Mayo (Lavalle), 22/5/17
- 26.CP.LA: ex-productor, hombre, 60-65 años, 3 de Mayo (Lavalle), 22/5/17. Se realizó otra entrevista a su hijo que figura como 26.E2: productor, hombre, 25-30 años
- 27.CP.LH: productora, mujer, 45-50 años, El Algarrobal (Las Heras), 28/6/12
- 28.CP. MA: productor, hombre, 30 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 1/9/17
- 29.CP.MA: productor, hombre, 25-30 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 1/9/17

30.CP.SC: productora, mujer, 30-35 años, Capiz (San Carlos), 16/5/17
31.CP.SC: productor, hombre, 70-75 años, Capiz (San Carlos), 16/5/17
32.CP.TP: ex-productora, mujer, 40-45 años, El Zampal (Tupungato), 2/8/17
33.CP.TP: productora, mujer, 65-70 años, El Zampal (Tupungato), 2/8/17
34.CS.LH: productor, hombre, 25 años, El Algarrobal (Las Heras), 28/6/12
35.CS.MA: productor, hombre, 45-50 años, Fray Luis Beltrán (Maipú), 9/8/17
36.CS.SC: productor, hombre, 45-50 años, Calise (San Carlos), 2/6/17
37.CS.SC: productora, mujer, 30-35 años, Calise (San Carlos), 2/6/17
INTA1: ingeniera agrónoma del INTA, mujer, 30-35 años, La Consulta (San Carlos), 2/9/16
INTA2: ingeniera agrónoma del INTA, mujer, 50-55 años, Mayor Drummond (Luján),
29/11/17

ID	Relación del entrevistado con la tierra	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones recíprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
1.EG.GY	gerente	Propiedad	total más de 1000 Ha. 750 Ha cultivadas al año en 7 fincas	ajo, zanañoria, zapallo, melón, vid, olivos, ciruelas, ganadería, etc.	Una finca con derecho de riego, 6 solo pozos. Riegan por surco, en una tienen	En los galpones suelen emplearse hasta 500 personas. Las fincas se trabajan con chacareros y con encargados, recorren a cuadrillas y tienen cuadrillas propias		Integración por propiedad de la etapa de transporte y comercialización. Solían hacer contratos con terceros para la provisión de ajo y zanañoria	Exportan ajo a Taiwan, Brasil, Europa y México. Ajo, zanañoria cebolla para el mercado interno tienen puestos propios en Buenos Aires.	Sociedad de cuatro hermanos, ahora quedan tres y uno está por salirse de la sociedad	
2.EG.GY	E1: encargada de empaque. E2: ingeniera agrónoma	Propiedad	15 Ha	lechuga, brócoli, repollo, rúcula, acelga, pimiento, berenjena, etc.	Riegan con tres pozos, riego por surco, tenían riego a goteo, ya no se usa	Tienen 8 chacareros que trabajan con sus familias. No contratan gente externa	Si, entre los chacareros	Integración por propiedad de la etapa de logística e insumos. trabajan con 70 proveedores. Les proveen los plántines y les controlan el proceso productivo.	Trabajan frescos, congelados y IV Gama. Abastecen a supermercados en varias provincias y muy poco a feñas. Tienen un proyecto con agroindustria	Los padres del dueño eran agricultores. La empresa arrancó hace veinte años a proveer a supermercados.	
3.EM.TY	Asalariado y aparcerero al 50 %	Arriendo	Entre 200 y 120 Ha cultivadas aprox. Tiene dos fincas más. Una de 120 Ha	Tomate, arveja, zanañoria, choclo, tomate, ajo, cebolla	Solo derecho de riego. Riego por surco	20 trabajadores con familias -60 o 70 en total-, 5 o 6 son tractoristas. Cosecha mecánica para industria, cuando es para venta en fresco con gente del comprador y a veces propia	como chacareros intercambian trabajo entre ellos	integración contractual con agroindustria. La agroindustria le financia la maquinaria.	Vende a acopiadores por encargo	Entrevistado: Él es de Jujuy, de Alpalas, trabajó en Bolivia como albañil. En Mendoza trabajó en la cosecha de uva.	
4.EM.TP	Encargado de finca	Propietario	más de 100 Ha en tres fincas	ajo (33,5 Ha) y zanañoria. Vid (62Ha) y nogales (12Ha)	Una finca solo pozo. Dos con pozo y derecho de riego. Todas tienen riego por	4 asalariados permanentes, asalariados temporarios se contratan con empresa tercerizadora. Plantación de ajo con gente, cosecha mecanizada (alquilada)			Múltiples compradores, venta en finca	Es una sociedad padre/hija sugida de una herencia que dividió una EAP de 700 Ha	
5.EM.MA	Productor	Propietario	Finca de 40 Ha. Tienen otras fincas +100Ha en 5 o mas parcelas.	papa (15Ha), zanañoria (4Ha), cebolla, lechuga (1Ha), 13 Ha de vid.	Solo pozo, riego por surco. Otra finca con goteo para hortalizas.	La finca de 40 Ha la trabajan con dos familias de chacareros. Trabajo con productor y un tractorista. Siembra manual, zanañoria el chacarero alquila una máquina. Lechuga corta el comprador. Zanañoria el comprador trae máquina o cuadrilla	Los chacareros recorren a las turnas. Suelen juntar 20-30 personas	Hacen papa para dos compradores fijos de Buenos Aires. Lechuga, zanañoria y zapallo lo trabajan con una firma local que abastece supermercados	Comercializan en finca parte de la producción	Su bisabuelo era español, ya tenía una finca. Los chacareros son de Bolivia	

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones reciprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
6.EM.LA	Socio	Propietario de 44 Ha en cuatro parcelas, más otra alquilada de 20 Ha	más de 50 Ha	tomate, ajo, pimiento, melón	Solo derecho de riego, severa falta de agua en una finca, no habían podido	con chacareros al 30%, los chacareros contratan gente en la zona para los momentos de cosecha.		Comprador fijo	Comercializan en finca parte de la producción	Sociedad de tres hermanos bolivianos. Empezaron como chacareros. Hace 15 años se independizaron	
7.EM.SC	gerente	Propietario	200 Ha total	Ajo, papa, zanahoria y vid	Tres pozos, sin derecho de riego. Dos pivots y riego por goteo	Dos gerentes, seis asalariados permanentes. Se manejan con cuadrillas.		Integración por propiedad del empaque y comercialización de ajo. La zanahoria se hace bajo contrato con los lavaderos	El ajo lo exportan directamente a Europa y Mexico. Zanahoria se hace bajo contrato, y la papa se vende en finca. Vid se lleva a una bodega	El propietario es de Buenos Aires.	
8.EM.SC	Socio	Propietario	550 Ha total, cultivan más de 130 Ha al año	ajo, papa, zanahoria	5 pozos, sin derecho de riego. Cuatro pivots.	Cinco asalariados permanentes. Siembra con cuadrillas, zanahoria se hace con máquina. Cosecha con cuadrillas y con máquina		Integración por propiedad del empaque y comercialización de ajo. Un año hicieron papa para industria (prefrita), no salió bien	Exportan ajo a Brasil. Papa y zanahoria la venden en finca	Sociedad entre hermanos. Son agricultores originarios de Tupungato. Su padre tienen una finca allá con vid	
9.EM.SC	E1: Obrero; E2: Socio	Propietario	500 Ha Total, entre 70 y 100 Ha cultivadas	Ajo, papa y zanahoria	Sin derecho de riego. Cuatro pozos, riegan por surco.	Siete asalariados permanentes. La zanahoria la cosecha el comprador. El resto con cuadrillas			Venta en finca a diferentes compradores	Sociedad de cuatro hermanos. Compraron hace más de 15 años, antes arrendaban tierra	
10.EM.GY	Chacarero al 30%	Propietario	4 Ha. El patrón tiene varias fincas más (más de 25 Ha)	tomate	Riega con pozo, riego por goteo. No usan el derecho de riego por mala calidad	Trabaja él y tres hermanos, en la cosecha vienen sus hijos y esposas		Integración por propiedad del empaque y logística. Venta por pedido a compradores de provincias del norte		Entrevistado: Su padre fue agricultor, él fue encargado de finca, y luego se hizo chacarero	De mayo a noviembre que no saca tomates trabaja haciendo changas agrícolas,

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones reciprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
11.EP.TP	Asalariado permanente	Propietario	30 Ha. Otra finca en San Carlos	Ajo, zanáhoría y papa	tienen derecho de riego y pozo	Dos asalariados permanentes, para las demás tareas contratan gente. Cosecha con cuadrillas			Venta en finca a diferentes compradores		
12.EP.SC	Chacarero al 30 %	Propietario	25 Ha cultivadas, el patrón tiene otra finca más pequeña	Pimiento, ajo y zanáhoría	Sin derecho de riego. Dos pozos, riego por surco.	Trabajan los 4 hermanos y hay un encargado de finca. Plantada de ajo con gente contratada vía cuadrillero. Cosecha de ajo mecanizada. Sus familias a veces ayudan		Integración contractual con agroindustria.		Entrevistado: Es boliviano, anduvo por Jujuy, luego trabajó en Rivadavia y hace 7 años está en San Carlos	
13.EP.MA	E1: Chacarera al 30% E2: chacarero al 30 %	Chacareros en tres parcelas. diferentes dueños. 12 Ha	3 parcelas de 4 Ha de diferentes dueños. 12 Ha	cebolla, papa, lechuga, repollo, choclo, coliflor, ajo, zanáhoría, zapallo	Sin derecho de riego. Dos pozos, riego por surco	Cuatro miembros de la familia del chacarero trabajan permanentemente y los otros hijos (5) ayudan a veces. Cuando hace falta contratan gente por surco. Cosechan todo a mano, por lo general también se ocupan de la carga. El tractor es de los patrones se usa solo para preparación del suelo	En una aterior finca recorrian mucho al trabajo reciproco, ahora no		Venta en finca a diferentes compradores	Entrevistada: Son de Bolivia. Estuvieron en otras fincas como chacareros. Llegaron a llevar 20 Ha.	Hacen "changas" agrícolas - poda de vid, escardillar, cortar papa-
14.EP.MA	Chacarero al 30%	20 Ha en propiedad y 20 Ha arrendadas	40 Ha. El patrón tiene a medias con su hermano otra finca con vid	zapallo, pimiento, zapallito, lechuga, cebolla, ajo, tomate	Sin derecho de riego, dos pozos, riego por surco	El patrón trabaja el uso de maquinarias, para el resto tiene cuatro familias chacareras. Plantación y cosecha todo a mano. El chacarero entrevistado trata de no contratar gente (Trabajan su padre, madre, él permanente y tres hermanas ayudan tres días a la semana. Llevan 10 Ha)	en algunas tareas, como plantada de zapallo, o arrancada	Integración contractual con empresa de abastecimiento a supermercados.	Vende parte de la producción en finca	Entrevistado: Su padre es de Bolivia, se vino a Mendoza y trabajó como tantero hasta que se hizo chacarero	Las hermanas venden comida en la feria
15.EP.MA	Productor	Propietario	20 Ha total. 7 de olivos, 2,5 ciruelos y 10 Ha de chacra	cebolla, ajo, papa, zapallo y cantidades menores de pimiento, repollo, coliflor, etc.	Sin derecho de riego, un pozo, riego por surco.	Tienen dos familias chacareras al 30 %. Tienen tractorista. Los chacareros a veces contratan a gente de la zona y otras recorren a relaciones de reciprocidad	Los chacareros recorren a las turnas		Los cultivos hortícolas se venden en finca. Las ciruelas a los secaderos	La finca la compró su padre hace 30 o 40 años. Su padre y su abuelo fueron agricultores	

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones reciprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
16.EP.MA	Productor	Propietario	14 Ha total. 4 Ha con olivo, 7 Ha con chakra	repollo, brocoli, beterraba, espinaca, papa, camote, zapallo, etc.	Con derecho de riego. Dos pozos. Riego por surco	Tiene un chacarero al 30% (padre e hijo) y la otra mitad de la chacra la alquila al 20%. El chacarero contrata cuadrillas y a veces recurre a relaciones reciprocas para la siembra de ajo y cebolla. Tiene un tractorista y un trabajador que le lleva los olivos.	el chacarero recurre a relaciones reciprocas para la plantada de ajo y cebolla	Integración contractual con empresa de abastecimiento a supermercados, y anteriormente con industrias de deshidratado	Vende parte de la producción a contactos conocidos en la feria.	La finca la compró su abuelo en 1921. En los '80 arrancó la vid y se largó a hacer chakra, siempre con chacareros	
17.CM.GY	Productor y pequeño rentista	Propietario	1,5 Ha. Más 3 Ha alquilada y 5,5 Ha que la trabaja el hijo	tomate y antes pimienta		Ahora trabaja él y paga al tanto. Cuando proveía a Metro llegaron a 6 personas del grupo familiar, más tres chacareros (uno en una finca alquilada) y 5 obreros temporarios		Durante un tiempo mantuvo una integración contractual con supermercado	Vende en la feria local y en mercado concentrador mediante una asociación.	Su abuelo era inmigrante alemán. El trabajo como chacarero, alquiló, y trabajó en un matadero	Es inspector de cauce
18.CM.GY	Productora	Propietaria	1 Ha total, 0,8 Ha cultivadas	lechuga, tomate, zapallito, choclo, remolacha, rúcula, berenjena, poroto, etc.	Tiene derecho de riego (no se ocupa, por basura y falta de agua) y pozo. Riego	Trabaja ella y su yerno, más uno o dos obreros temporarios, sus hijos ayudan normalmente. Antes cuando empezó no contrataba trabajaba con la familia			Vende en la ferias agroecológicas y por pedidos. Además vende huevos, conservas y verduras deshidratadas	Ella es de Bolivia. Ella y su marido fueron chacareros, compraron la finca en el 2001	
19.CM.GY	Productor	Arrendatario o a suma fija	2 Ha	tomate	Con derecho de riego, dos surgentes (una con bomba). Solo alcanza para 7 Ha	trabaja él y contrata asalariados temporarios			sin compradores fijos		
20.CM.MA	Productor	Propietario	3 Ha	ajo, cebolla, papa, lechuga, chaucha	Sin derecho de riego, un pozo, riego por surco	Hasta hace dos años tuvo mediero, ha trabajado mucho tiempo bajo esta forma. Ahora estaba pagando al tanto. Deshierbe manual, plantación y cosecha manual.			Venta en finca, algunos compradores conocidos.	Su abuelo era inmigrante español, padre contratista de viña. Ninguno de sus hijos siguió la actividad	

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones recíprocas	Integración vertical	Comercialización	Traectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
21.CM.SC	Productor	Arrendatario o a porcentaje (25%), pago en dinero	18 Ha total con 8Ha cultivadas + 5Ha en otra finca	Al principio un poco de ajo, tomate y papa. Fueron sumando zapallo, cebolla.	Con derecho de riego, riegan por surco, solo alcanza para 8 Ha	Con el trabajo familiar alcanza (son 7), contratan para la cosecha de ajo vía cuadrillero.	Cuando empezaron en la zona intercambia ban trabajo con familiares. Yano		Venta en finca	Sus padres son de Bolivia, todos los hijos nacieron en Argentina	Hasta hace 5 años hacían changes agrícolas, cultivaban menos. Ya no
22.CM.SC	Asalariado permanente del propietario	El propietario arrenda una parte a porcentaje, se paga en dinero.	15Ha total. 7 Ha arrendadas. 7 Ha con frutales	Ajo	Con derecho de riego, riego por surco	En la parcela arrendada trabajan 5 miembros de la familia del arrendatario, quien también arrienda otra parcela cercana. Para siembra y cosecha contratan gente cuando no consiguen alquilar las máquinas			El arrendatario vende en finca	La familia del arrendatario es de Bolivia	
23.CM.SC	Productor	Arrendatario o a porcentaje (20 %)	6 Ha	zanahoria, papa y ajo. Ahora solo tenía ajo	Sin derecho de riego, solo surgente, riego por surco	Trabajan él su mujer y cuatro hijos. Se complementan con la familia de su cuñado. Su cuñado le presta máquinas para sembrar y arrancar ajo, él devuelve en trabajo	El cuñado le presta máquinas y devuelve en trabajo		Venta en finca	Padres bolivianos, él es argentino. Fue peon, luego trabajo con su suegro. Hace cuatro años se largó solo	ya no trabaja en otros lados
24.CP.GV	Productor	Propietario	9Ha total, tenía 5 Ha en ese momento	Tomate, zapallo	Con derecho de riego, riego por surco	Vive con su familia. Tres hijos y nietos. Son como diez, todos ayudan. Raramente necesitan contratar algún trabajador.			Vende en finca. Alquila un puesto en la feria de Guaymallén junto con un amigo	El es de Bolivia, se vino hace 34 años. Sus padres eran agricultores	Un hijo es ingeniero agrónomo
25.CP.LA	Productor	Arrendatario o a porcentaje, pago en dinero	5Ha	zapallo, ajo, zanahoria, cebolla, tomate, brócoli, remolacha, repollo, melón,	Con derecho de riego, riego por surco	Trabaja el y su esposa. Tienen 5 hijos pero ellos van a la escuela. El más grande ayuda a su madre en la tarde, mientras él está en la feria. Para armar las cargas diarias contratan a un trabajador (jublado).			Alquila un puesto en la Feria del Acceso.	Se vino de Bolivia a los 13 años. Trabajó en la construcción y como chacarero, hace poco que arrienda	

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones reciprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
26.CP.LA	Ex-productor (rentista)	propietario	20 Ha total. 2 Ha de vid del hijo. Dos parcelas de 5 y 6 Ha arrendadas	Ellos hacían zapallo, ajo y melón	Con derecho de riego, riego por surco	Trabajaba con sus dos hijos			Vendía a través de una cooperativa y en finca	Compraron la finca hace unos 30 años, no tenía experiencia en trabajos rurales, le gustaba el campo	
27.CP.LH	Productora	Propietaria	4Ha	perejil, veteraba, acelga, cebollita de verdeo, semilla de cebolla	Con derecho de riego. Pozo en condominio . Riego por surco	Trabaja ella y su marido. Sus hijos (tres) están estudiando pero ayudan en verano y en vacaciones. Para la cosecha de cebolla necesitan entre 5 o 6 personas.			Alquilan un puesto en la feria de Guaymallen por tres meses. Venden semilla de cebolla a una semillera. Venta en predio, compradores conocidos	Su marido siguió la ocupación de su padre de quien heredó la finca	
28.CP.MA	Productor	Propietario	2Ha + otro cuadro pequeño	apio, tomate, cebolla, papa, lechuga	Sin derecho de riego. Pozo en condominio , riego por surco	El trabaja las 2 Ha con ayuda de su esposa. Cuando necesita más trabajo recurre a intercambio de trabajo con vecinos. Normalmente hacen la cosecha ellos y el comprador trae las cuadrillas para preparar la carga	Recurre a intercambio de trabajo con los vecinos		Venden en finca, tienen compradores de larga data.	Padre salteño y madre boliviana. Fueron chacareros. En 1986 compraron la finca. El trabaja hace 10	La esposa trabaja 15 Hs semanales en un programa estatal
29.CP.MA	Productor	Propietario	6Ha	Ajo, papa, lechuga, veteraba	Sin derecho de riego. Pozo en condominio , riego por surco	Son seis los que trabajan, Sus padres y cuatro hijos (tres mujeres y el). Cuando necesitan más mano de obra recurren a intercambio de trabajo con los vecinos, suelen juntar entre diez a veinte personas	Recurren a intercambio de trabajo con los vecinos		El ajo lo venden a galpones de empaque. El resto alquilan un puesto en una feria local	Sus padres son de Bolivia, trabajaron en la caña. Fueron chacareros hasta que compraron la finca hace 17 años	El trabaja como mecánico y una hermana trabaja en una fábrica de galletas
30.CP.SC	Productor	Propietario y arrendatarios a porcentaje (entre 20 y 30%)	Ahora 5 Ha todas arrendadas a porcentaje	Tomate, zapallo, ajo	Con derecho de riego, pozo surgente, riego por surco	Trabaja ella y un sobrino y a veces contratan asalariados temporarios. Para plantar tomate 1 o 2 personas. Ajo también. Zapallo pueden solos			Venta en finca	Sus padres son de Bolivia. Trabajaron siempre arrendando, hace 13 años compraron una parcela.	

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones recíprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
31.CP.SC	Productor	Propietario	2Ha total, 1 Ha cultivada	solo ajo, hizo tomate para industria	Sin derecho de riego. Surgente en condominio , riego por surco.	Trabaja él con su familia (su mujer una hija y dos nietas) y contrata gente al tanto con el dinero de la jubilación. No puede trabajar mucho porque tiene mal de chagas		Mantuvo un tiempo una intergración con agroindustria de tomate, dice que ahora si no tiene 10 Ha a la fábrica no le interesa.	Venta en finca	Es jujeño, hace 40 años que está en Mendoza. Trabajó como chacarero	
32.CP.TP	Ex-Productora (rentista)	Propietaria	12 Ha total. 10Ha en arriendo + 7Ha también arrendatari o hace zanañoria y papa.	Hadan zanañoria, papa, ajo y tomate. El arrendatari o hace zanañoria y papa.	Con derecho de riego y pozo, riego por surco	Cuando hadan zanañoria, no ocupaban gente, trabajaba ella, su marido y un hijo. La cosecha la hacía una cuadrilla del comprador			Venta en finca	Trabajaron parte de sus tierras hasta hace 2 años. Un hijo trabaja como obrero agrícola, otro es endólogo, changa agrícola	Tiene un kiosco y parte nueces, corta papas y alguna otra changa agrícola
33.CP.TP	Productora	Propietaria	16 Ha total, 5 Ha con nogales el resto víd y chacra	Solo zanañoria porque no les dan los costos. Tienen nogales y víd	Con derecho de riego y pozo, riego por surco	Trabaja con la familia (Elas su marido y dos hijos, uno de ellos con familia)			Venta en finca	Antes alquilaban en La Carrera. Trabajaban ellos y cuatro hijos. Hace 10 años que compraron. Son de Salta	Jubilados, trabajan haciendo changas y cuatro hijos. agrícolas
34.CS.LH	Productor	Propietario	6Ha	Zapallito y berenjena para supermerca do. Cebolla , riego por surco	Con derecho de riego y pozo	Trabajan 3. Él, su padre y su suegro. No contratan gente, ni siquiera en la cosecha		Integración contractual con un supermercado		La finca la compraron hace 7 años entre el padre y el suegro. Su padre era mediero	Tiene un kiosco en la finca
35.CS.MA	Productor	Arrendatari o a porcentaje	3 Ha cultivadas, la finca tiene 7 Ha con olivos y ciruelas del propietario	Ajo, repollo, porotos, chaucha, arveja, cebolla, choco, zapallo	Con derecho de riego y pozo, riego por surco	Trabaja solo, contrata gente al tanto en momentos puntuales			Venta en finca		él es obrero rural, hace changas como poda

ID	Relación del entrevistado con el	Tenencia de la tierra	Ha/Ha cultivadas	Variedades y otros cultivos	Riego	Organización del trabajo	Relaciones recíprocas	Integración vertical	Comercialización	Trayectoria del entrevistado / empresa	Pluriactividad
36.CS.SC	Productor	Arrendatario	8Ha total / 2 Ha cultivadas	Tomate 2Ha	Con derecho de riego para 8Ha, solo le alcanza para 2 Ha.	Trabaja solo, contrata gente para plantar y arrancar ajo y cosechar tomate		Mantuvo un tiempo una integración con agroindustria de tomate, no llega a las 5 Ha que le piden	Venta en finca	antes alquilaba otra finca, padre agricultor	trabaja como tractorista
37.CS.SC	Productora	Propietaria	5Ha	Ajo, zanahoria y zapallo; antes tomate	Con derecho de riego, agua escasa, riego por surco	Trabajan ellos -5 adultos- y contratan gente a veces, recurren a relaciones de reciprocidad	Entre vecinos	Alternativamente producen para lavaderos de zanahoria o agroindustria de procesamiento de tomate	Venta en finca	Eran aparceros al 30% en Cordon del Plata. Hace 10 años compraron la finca	Ella trabaja para una agroindustria y la cuñada en una clínica como enfermera